NO. 22
NOPEMBER 1995

RUMAH LUNAS, SERTIFIKAT TAK TUNTAS

PROPERTI INDONESIA

RUMAH RAKYAT MENGAPA TERSENDAT?

Heboh Properti Surabaya

EDWIN KAWILARANG
"Saya Sukses Karena Bimantara"

ENGLISH SECTION

Resorts: Is Smaller Better?

KOTA LEGENDA

KOTA BERWAWASAN LINGKUNGAN

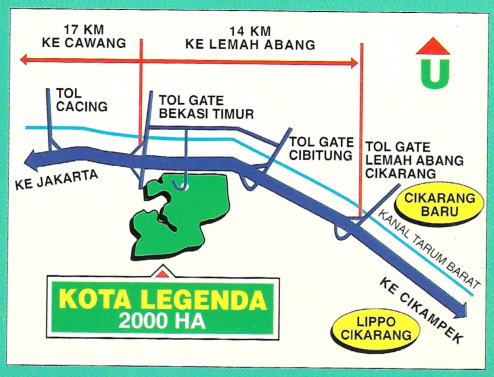
Datanglah ke lokasi untuk melihat dan menikmati gaya rumah dan interior design yang sangat unik, artistik, dan tak ada duanya di Indonesia saat ini.

Mungil & Cantik.

KOTA LEGENDA
LEGEND CITY

- Dapatkan rumah dengan harga mulai **Rp. 29.900.000,-**
- Diskon 3% untuk Bunga KPR

KAMI TUNGGU DI LOKASI !
DAN NIKMATI HIDANGAN YANG TERSAJI
SETIAP SABTU & MINGGU



MCI LC-XI/95

KAMI HADIR DI PAMERAN
"REI EKSPO"
JAKARTA CONVENTION CENTER
3 - 12 NOVEMBER 1995

PUTRA ALVITA PRATAMA

PT. PUTRA ALVITA PRATAMA
Sebuah Konsorsium dari Group :
NAPAN, PUTERACO INDAH,
BANGUN TJIPTA PRATAMA, DUTA PUTRA,
KALBE, DAN DHARMALA.

AGEN PEMASARAN
ERA
PROPERTY AGENT

KANTOR PEMASARAN : GRAHA NIAGA LT. 23 JL. JEND. SUDIRMAN NO. 58 JAKARTA 12190
✆ 2505608 - 2505289 FAX.: 2505610 - 2505290. LOKASI ✆ 8006623 - 8006624 - 8006625

Untuk bangunan anda, panel gipsum yang terbaik adalah CSR Panel Gipsum

Dinding partisi

Pengganti plaster dinding

Langit-langit

Memakai:
✓ Bahan alami batuan gipsum
✓ Teknologi CD

CSR Panel Gipsum dibuat dari **bahan alami batuan gipsum** (natural gypsum rock) dengan menggunakan **teknologi CD** (Control Density) untuk menghasilkan panel gipsum yang dipakai sebagai bahan partisi dan langit-langit sehingga meningkatkan keindahan bangunan anda. CSR Panel Gipsum sangat aman untuk kesehatan, ringan, mudah ditekuk dan tidak mudah terbakar serta dapat meredam suara. Dengan demikian, CSR Panel Gipsum sangat memenuhi syarat standar kebakaran bangunan bertingkat tinggi selain memberikan tingkat fleksibilitas yang tinggi terhadap rancangan tata ruang anda.

PT. CSR PRIMA KARYA PLASTERBOARD

Kantor Pusat/Pemasaran:
Plaza Bapindo, Menara I, Lt. 19
Jl. Jend. Sudirman Kav. 54–55
Jakarta 12190
Ph: 62 21 526 6232 (hunting)
Fax: 62 21 526 6238/9

Lokasi Pabrik:
Jl. Jababeka XI, Blok L,
Kawasan Industri Cikarang
Bekasi 17530
Ph: 62 21 893 4773, 893 4812/13
Fax: 62 21 893 4774

Distributor :

• **P.T. ANUGERAH PRIMA SENTOSA**, Jl. Sunter Paradise Raya Blok F21 No. 32-33,☎(021) 6451081 (hunting) Fax : (021)6404319 • **CV. ALAM INDAH GRAHA SARANA**, Gedung Palaguna Nusantara,Bandung ☎ (022) 4206675 Fax. (022) 435096 • **P.T. CITRATAMA RAYASARANA,** Jl. Raya Bekasi Timur 154, Jakarta 13410, ☎(021) 8197102, Fax .(021) 8192322. • **P.T. DEKORINDO MANDIRI,** Jl. Raya Mangga Dua F5/10, Jakarta 10730, Pusat Perdagangan Bahan Bangunan,☎(021) 6014819, Fax :(021) 6014205. • **P.T. MASGO MULIA JAYA**, Jl. Meruya Ilir Raya Blok E8 No.28 Jakarta 11620,☎(021)5851037.

KEBINGUNGAN SOAL IMB

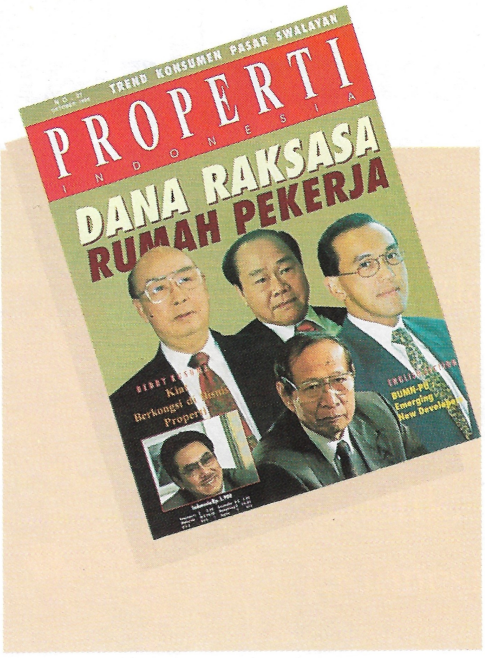
Baru-baru ini kami menerima panggilan untuk mengurus IMB bagi rumah tinggal yang telah memiliki IMB. Sebelumnya tidak pernah ada hal tersebut. Ketika kami mendatangi developer yang membangun rumah kami yaitu PT Jawa Barat Indah, ada bagian yang mengaku dapat menolong mengurusnya dengan biaya Rp 700.000. Namun, surat panggilan Suku Dinas P2K Jakarta Utara No. 2274/1.285 tertanggal 21/08/'95 ternyata menyatakan bahwa rumah kami belum memiliki IPB/PIPB (fotokopi terlampir). Padahal, kami telah memiliki "Bukti Pelaksanaan Mendirikan Bangunan".

Lampiran surat keputusan tanggal 04/05/90 No. 3116/IMB/1990 atas nama PT Jawa Barat Indah (lembaran asli) yang dikeluarkan oleh Dinas Pengawasan Pembangunan Kota tertulis pada kolom retribusi sebesar Rp. 217.100. Juga ada stempel dan tanda tangan Kepala Suku Dinas P2K serta materai bea tulis menulis sebesar Rp. 100,- dengan stempel lunas (fotokopi terlampir). Rumah tersebut rumah tinggal atas nama Arifin, anak kami.

Setelah kami tanya-tanya beberapa kenalaan kami dari kontraktor bangunan, mereka menyatakan bahwa kami tak perlu mengurus IMB yang baru. Bahkan kawan kami yang berdomisili di Jakarta Timur, ada yang mendapatkan IPB yang diantarkan/dikeluarkan secara otomatis dan tanpa biaya.

Maka bersama ini mohon kesediaan pihak-pihak yang berkompeten memberi penyuluhan kepada kami atau sekaligus untuk warga-warga lain. Bagaimanakah sebetulnya duduk persoalannya kasus di atas. Betulkah kami perlu mengurus IMB baru dan berapa biaya yang sebenarnya?

Peter Adam
Jl Bambu Tali I/18
Bojong Indah, Kel. Rawa Buaya
Jakarta Barat.



Kami pernah menurunkan liputan mengenai seluk beluk IMB sampai pada soal biaya-biayanya pada edisi Mei dan Juni 1995. Silahkan Anda baca majalah edisi tersebut. ***Redaksi***

INGIN BERMITRA DENGAN PENGEMBANG

Kami adalah pengusaha kecil yang bergerak di bidang industri bahan bangunan, khususnya untuk genteng beton dan paving, ingin ikut berkiprah dalam bidang ekonomi pembangunan. Dalam memproduksi bahan-bahan bangunan tersebut, kami bekerjasama dengan KUD.

Walaupun kami pengusaha kecil, namun kami selalu mengadakan pengawasan yang ketat agar mutu produksi terjaga dan menjaga ketepatan waktu pengiriman hasil produksi. Kami sadar hal-hal tersebut adalah kunci sukses pengusaha kecil. Saat ini jumlah tenaga kerja kami lebih kurang 70 orang, yang kami himpun dari anak-anak putus sekolah di sekitar pabrik kami di daerah Cimalaka, Kabupaten Sumedang.

Namun, kami mengalami kesulitan dalam pemasaran produk-produk kami. Sehubungan dengan itu, kami mohon kiranya pengusaha-pengusaha besar di bidang pembangunan perumahan dapat membantu kami. Salah satu cara adalah dengan mem-beli hasil produk kami. Kepercayaan yang diberikan tentu akan kami jaga dengan baik.

Ir. Junaedi Wahab
Jl. Wayang No. 28
Bandung

PENULIS SURAT DI RUBRIK INI AGAR MELENGKAPI SURATNYA DENGAN FOTOCOPY IDENTITAS DIRI (KTP, SIM, PASPOR, KARTU PELAJAR/MAHASISWA DAN LAIN-LAIN). SURAT-SURAT YANG TIDAK JELAS IDENTITAS PENGIRIMNYA AKAN DIKESAMPINGKAN. ***REDAKSI.***

USUL SOAL SOSOK DI RUBRIK GAYA HIDUP

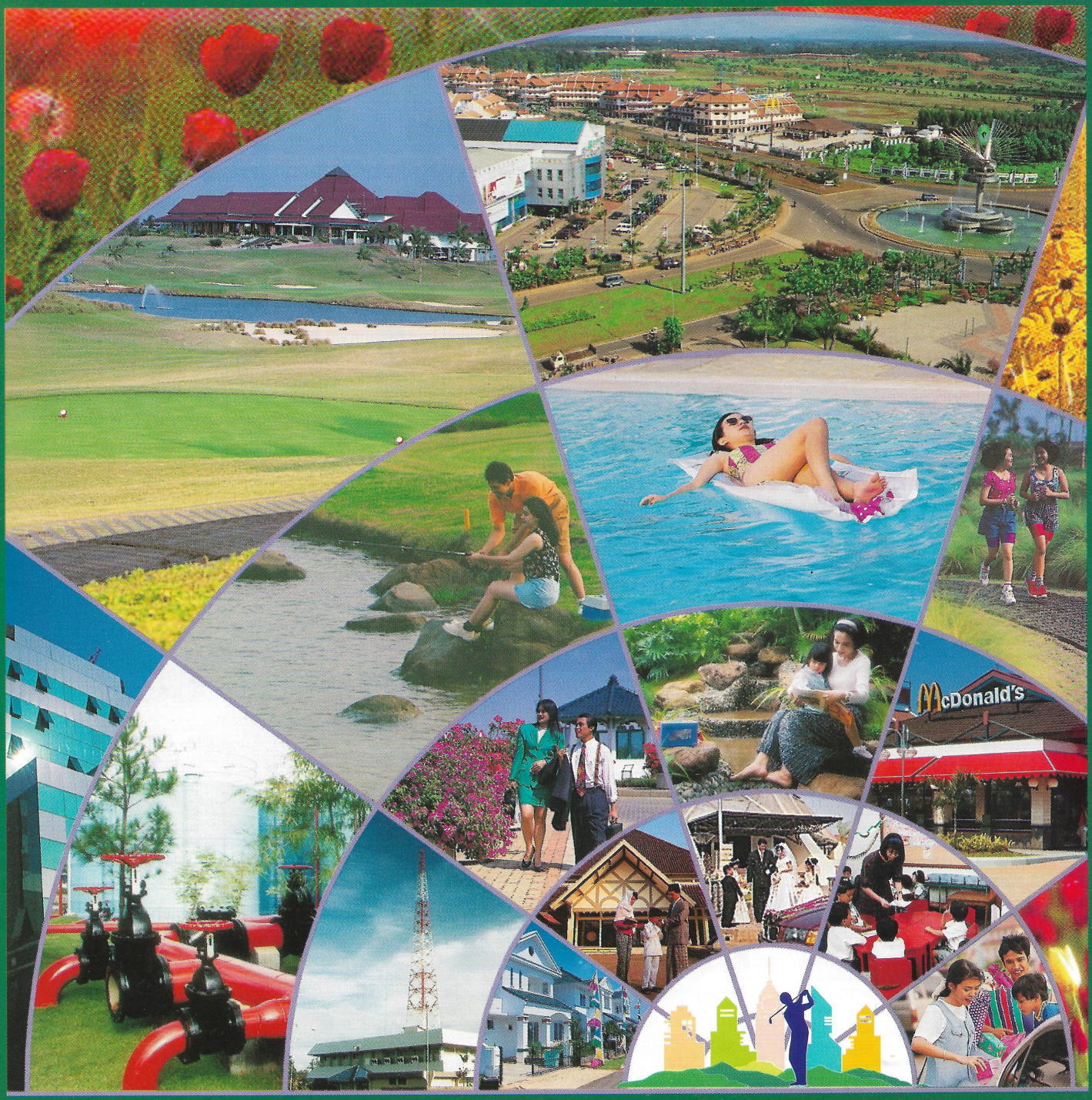
Saya seorang ibu rumah tangga. Suami saya pelanggan majalah *Properti Indonesia*, dan saya ikut membacanya. Belakangan saya mulai senang membaca *Properti Indonesia* dengan teratur, terutama rubrik 'Desain' dan 'Gaya Hidup'. Apalagi 'Gaya Hidup' menampilkan artis-artis cantik dan terkenal. Yang sangat berkesan bagi saya adalah tatkala *Properti Indonesia* mengulas soal rumah Chintami Atmanegara pada rubrik 'Gaya Hidup'.

Saya punya usul, bagaimana kalau 'Gaya Hidup' memuat artis-artis pria yang tentunya tak kalah gantengnya. Mungkin menarik juga, jika rubrik 'Gaya Hidup' menampilkan rumah-rumah para selebritis yang bukan dari kalangan artis. Misalnya, rumah para pengusaha mu-da atau para profesional yang sedang naik daun dan sedang menjadi perhatian masya-rakat.

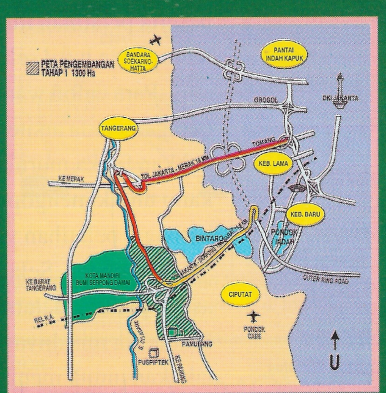
Satu lagi, saya berharap agar 'Desain' bisa lebih sering memuat contoh-contoh rumah yang bukan saja unik, tapi dapat diambil idenya. Misalnya bagaimana mengembangkan rumah bertingkat atau merenovasi rumah.

Ny. Fifi Budiman
Jl. Alam Asri
Pondok Indah
Jakarta 12310.

IMPIAN MENJADI KENYATAAN



Menikmati begitu banyak fasilitas dalam satu kawasan pemukiman, bukan lagi sekedar impian. Kini di Kota Mandiri Bumi Serpong Damai Anda dapat mewujudkan semua yang Anda impikan selama ini, dari padang Golf 18 hole karya Jack Nicklaus, Kolam renang ukuran Olympic, Lintasan Jogging, Lapangan tenis, Wisma klub, Taman TeknoBSD, BSD Plaza, BSD 21, Santa Ursula II dan Al Azhar BSD, Rumah Sakit, Sarana Peribadatan, Jaringan air bersih, Jaringan Telpon dengan STO Lengkong, Pos-pos Keamanan, Kebun Pembibitan. Raih sekarang juga kenyataan di hadapan Anda, bersama lebih dari 17.000 Penduduk Kehormatan Bumi Serpong Damai.



BSD
KOTA MANDIRI

Jl.Raya Serpong Sektor IV
Bumi Serpong Damai Tangerang
Telp.(021) 5370001
Fax.(021) 5370002-03

Anggota SAMA PELOPOR

PROPERTI
INDONESIA

Ketua Dewan Pembina :
Ir. Akbar Tandjung

Anggota Dewan Pembina :
Widigdo Sukarman SE, MA, MPA,
Asmuadji, Ir. Srijono, Drs. Enggartiasto Lukita

Pemimpin Umum/Pemimpin Redaksi :
Drs. Antony Zeidra Abidin

Wkl. Pemimpin Umum :
Musfihin Dahlan

Pemimpin Perusahaan :
Said Mustafa

Wakil Pemimpin Perusahaan :
M. Ramli

Redaktur Pelaksana:
Bambang Budiono

Redaktur :
Herman Syahara, Pria Takari Utama,
Indra Utama

Redaktur Tamu
dr. Rohsiswatmo, B. Bailey

Staf Redaksi :
Bineratno, Joko Yuwono,
Hadi Prasojo, Basrul Napis

Fotografer :
Tatan Rustandi

Konsultan Desain
Suprobo

Dokumentasi dan Sistem Informasi :
Sutriyadi

Pracetak :
Musrad Habib (Kordinator), Arwan

Iklan/Promosi:
Andries M. Halim (Kabag),
Eka S. Hiskia, Ade S. Wonggo, U. Sumantri D.

Sirkulasi :
Taswin Tandjung

Penerbit :
PT. InfoPapan Press.
SIUPP: 293/SK/MENPEN/D.1/1994
ISSN 0853 - 9995

Alamat :
Bungur Grand Centre Blok A-2,
Jl. Ciputat Raya 4 - 6,
Kebayoran Lama, Jakarta 12240.
Telepon : (021)7255315 (Hunting), 7253470 - 1
Fax. (021) 7247203
Jakarta Design Centre Lt. 5 SR.08/21,
Jl. Jend. Gatot Subroto No. 53, Slipi, Jakarta 10260,
Telp. (021) 5304580, **Fax.** 5304579.

Rekening Bank No : 014.G.0000547.K
Bank Tabungan Negara, Cabang Jakarta - Harmoni.

Percetakan : PT. Indoasia Santosalestari

Tabungan Perumahan

Pada 30 November mendatang, jika tak ada perubahan, Presiden Soeharto akan meresmikan secara massal pembangunan perumahan dan permukiman. Berbagai persiapan guna menyukseskan acara itu telah dilakukan dan dikoordinasi langsung oleh Menpera Ir. Akbar Tandjung. Acara ini adalah bagian dari perayaan tahun emas kemerdekaan RI, sekaligus dijadikan momentum untuk meningkatkan komitmen pengembang dan berbagai pihak dalam mendukung program pengadaan 500.000 unit RS dan RSS dalam Repelita VI.

Majalah *Properti Indonesia* juga terlibat dalam kegiatan ini. Antara lain dalam penyusunan buku kenangan, tentang perkembangan pembangunan perumahan dan permukiman semasa pemerintahan Orde Baru, berikut berbagai tantangannya.

Pembaca. Bersamaan dengan acara peresmian pembangunan perumahan dan permukiman ini, Insya Allah Grup Properti Indonesia akan meluncurkan edisi perdana tabloid *RUMAH*.

Bisnis properti di Indonesia, khususnya subsektor perumahan, kian marak. Maklumlah, karena kebutuhannya sangat besar. Konsep rumah yang ditawarkan pengembang makin beragam, sebagian menonjolkan gaya hidup baru, demikian pula cara-cara pemasarannya. Tantangan yang dihadapi pun makin kompleks. Kasus rumah fiktif, pengurusan sertifikat yang berbelit-belit, kualitas rumah yang tak sesuai dengan brosur penawaran, adalah contoh dari berbagai masalah di seputar pembangunan perumahan.

MITA BINARTI

PELATIHAN WARTAWAN GRUP PROPERTI INDONESIA

Majalah *Properti Indonesia*, karena sifatnya sebagai majalah bulanan, memiliki keterbatasan untuk dapat menginformasikan semua perkembangan yang dinamis itu, yang acapkali perlu segera diinformasikan. Perlu cepat diketahui konsumen. Kehadiran tabloid *RUMAH* kami harapkan dapat memperkaya informasi dan wawasan masyarakat luas mengenai *trend* dan masalah-masalah seputar perumahan.

Persiapan untuk menerbitkan tabloid *RUMAH* itu, sudah cukup lama kami laksanakan. Mulai dari aspek bisnis hingga redaksional, termasuk penyiapan sumber daya manusianya.

Sebagai bagian dari pemantapan jajaran redaksi misalnya, bulan lalu kami mengirim 16 wartawan dan calon wartawan untuk mengikuti pelatihan jurnalistik di Lembaga Pers Dr. Soetomo. Pusat pelatihan wartawan yang saat ini paling terkemuka di Jakarta. Empat diantara peserta pelatihan itu ada yang sudah menjadi wartawan *Properti Indonesia*, dan 12 sisanya merupakan hasil seleksi ratusan calon pelamar dari 2 kali test yang kami selenggarakan.

Para calon wartawan itu masih muda-muda, dan berasal dari latar belakang pendidikan beragam. Ada arsitek, insinyur sipil, pertanian, ekonomi, komunikasi, sosial politik, hukum, dan bahkan fisika murni. Masing-masing mereka punya kelebihan, dan kekurangan tentu. Tugas kami untuk mengoptimalkan kelebihan mereka. Pelatihan ini, hanya salah satu bagian dari berbagai pelatihan yang secara berkala kami selenggarakan.

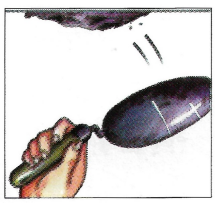
Pembaca. Selain peningkatan kemampuan teknis, hal-hal bersifat etis juga merupakan aspek penting dalam pengembangan SDM yang kami lakukan. Para wartawan Grup Properti Indonesia misalnya, dilarang keras untuk menerima amplop dari nara sumber. Semua itu kami lakukan untuk menjaga kredibilitas majalah ini, juga tabloid *RUMAH* nanti, agar benar-benar dapat menjadi rujukan dan panduan terpercaya di bidang properti ■

PEMBORONG & PEMILIK SAMA-SAMA PUAS !

Karena pengerjaan lebih mudah dan cepat, hasil akhir lebih memuaskan!

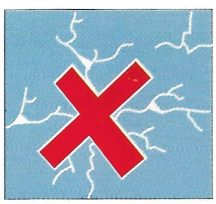
KEMASAN BARU!

Kemasan lama



Daya rekat awal yang kuat

ALCASIT membuat adukan semen mempunyai daya rekat awal yang tinggi, sehingga adukan tidak mudah jatuh kembali. Pemborosan semen dapat dihindari

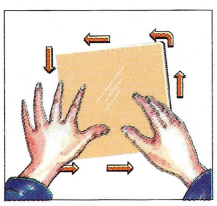


Tidak mudah retak

ALCASIT memperlambat waktu "setting" semen, sehingga didapatkan pengeringan sempurna dan merata serta mempertinggi daya rekat akhir. Keretakan dan pecah rambut dapat dihindari.

Dinding tidak perlu dempul!

ALCASIT memperlambat pengeringan semen dan membuat adukan seperti cream, sehingga plesteran serta acian lebih mudah diratakan dan membuat permukaan tembok tidak bergelombang. Dempul tembok tidak diperlukan lagi.



Memudahkan pemasangan keramik

ALCASIT membuat adukan semen tidak terlalu cepat kering, sehingga pemasangan keramik dapat lebih lama diatur agar hasilnya lebih rapih dan daya rekat lebih kuat

®Alcasit
CEMENT ADDITIVE

ALCASIT CEMENT ADDITIVE telah digunakan di banyak negara maju di dunia selama puluhan tahun. Di Indonesia, ALCASIT CEMENT ADDITIVE sudah dipasarkan sejak 15 tahun yang lalu, ALCASIT CEMENT ADDITIVE dapat diperoleh di toko bahan bangunan di kota Anda

KALLE Under licence of KALLE subsidiary company of HOECHSTA.G-GERMANY

SOLE DISTRIBUTOR:
mowilex®
C.V. MOWILEX
Jl. Daan Mogot Raya Km.10, Kali Angke No.2
Kecamatan Cengkareng, Jakarta 11710
P.O. Box 4115 Jkt 10001, Telp. 5406663 (4lines)-5451292
Telefax: 6192764 - 5451287.

PROPERTI INDONESIA

Edisi Nopember 1995
Desain Cover: *Hafiz*
Foto: *Mita Binarti*

LIPUTAN UTAMA

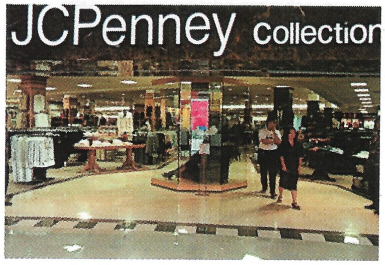
Rumah Rakyat Mengapa Tersendat? 28

Pasok rumah terus meningkat, tapi harga jualnya jauh melampaui tingkat pendapatan sebagian terbesar masyarakat. Harga jual rumah sederhana yang ditawarkan pengembang masih jauh di atas patokan harga pemerintah. Sedangkan rumah sangat sederhana, yang pembangunannya ingin didorong melalui pelaksanaan konsep hunian berimbang 1:3:6, makin tersendat saja. Bagaimana upaya mengatasinya?

LIPUTAN KHUSUS

Jatim Itu Surabaya, Rek! 51

Perkembangan bisnis properti di Jatim makin pesat. Ada kecenderungan ikut-ikutan, yang menyebabkan tingkat persaingan jadi ketat. Benarkah bisnis properti di Surabaya (Jatim) menguntungkan?



TREND BISNIS

Berebut Pengaruh Ritel dan Produk Asing 96

Sejumlah perusahaan ritel asing dan produk-produk asing menyemarakan kehadiran Supermal Lippo Karawaci dan Plaza Senayan. Mampukah menarik para pengunjung?

TOKOH : ALEXANDER EDWIN KAWILARANG

"Saya Sukses Karena Bimantara" 108

Alexander Edwin Kawilarang seakan sudah identik dengan proyek-proyek Bimantara. Sejauh mana kedekatannya dengan Bambang Trihatmojo?
Apa saja pandangannya tentang organisasi REI di masa mendatang?

HUKUM

Rumah Lunas, Sertifikat Tak Tuntas 128

Semakin banyak kasus di mana pembeli rumah sudah melunasi pembelian rumahnya, tetapi sertifikatnya tak kunjung diperoleh. Permainan siapa?
Bagaimana pula sikap BPN?

Properti Spot 1
Liputan Utama 3
- *Masih Bertumpu di Satu Tem*
- *Dari BUMD sampai Setoran Dana*
- *Meneropong Dana Bagi RS dan RSS*
- *Momok Bagi Pengembang R*
- *Wawancara Ir. Akbar Tandj*
- *Perlu Dukungan Lebih Kuat*
- *Memecahkan Mitos Proyek R*
- *Pemasok Andalan Rumah Rakyat*
- *Bersatu Memburu Target*
- *Potensi Besar Membangun Berkelompok*

Opini 4
Lahan 6
- *Setelah Karawang-Bekasi Mulai Sesak*

Nasional 7
- *Agar Tumbuh Tanpa Sengket (RUTR)*

Proper 7
Garasi 8
- *Mercedes dari Negeri Matahari Terbit*

Progres 8
- *Optimis di Saat Pasar Lemah*

Trend Bisnis 8
- *Rumah dari Pengembang Perorangan*
- *Bersaing di Lingkar Barat dan Selatan*
- *Bersaing dengan Pasok Baru*
- *Makin Seru dengan Pendatang Baru*
- *Resor: Si Kecil Melaju Lebih Kencang*
- *Ancol: Memoles Legenda Tua*

Desain 10
- *Hunian Eksklusif dengan Privasi Tinggi*

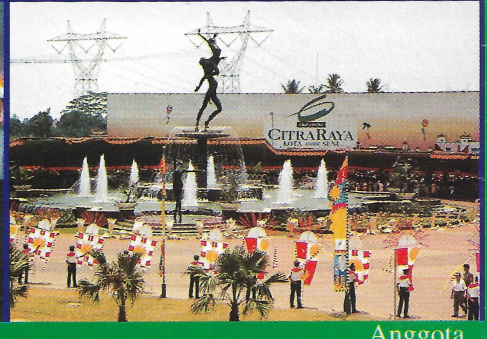
Pembiayaan 11
- *Tumbuh Tak Secepat Tahun Lalu (KPR)*
- *Menerawang Sumber Dana Luar Negeri*

Bahan 12
- *Alternatif Baru untuk Rumah Sederhana*

Pasar Modal 12
- *Masuk di Kala Lesu dengan Diskon*

Manajemen 12
- *Lika-Liku Mengelola KPR*
- *Alih Generasi Pak Ci*

English Section 13
- *Resorts: Is Smaller Better?*



GRUP CIPUTRA

CITRARAYA

KOTA NUANSA SENI

SATU LAGI

LANGKAH NYATA

CITRARAYA

KOTA NUANSA SENI

Manajemen CITRARAYA

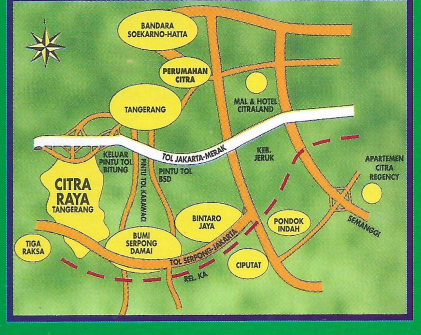
KOTA NUANSA SENI

Mengucapkan terima kasih kepada:

- **Bapak Ir. Akbar Tandjung, Menteri Negara Perumahan Rakyat**
- **Bapak Ir. Soni Harsono, Menteri Negara Agraria / Kepala BPN**
- **Bapak Prof. DR. Ing. Wardiman Djojonegoro, Menteri Pendidikan dan Kebudayaan**
- **Bapak Joop Ave, Menteri Pariwisata, Pos dan Telekomunikasi**

Atas kehadiran dan kesediaannya untuk meresmikan Gerbang Raya dan Patung Balet, menyerahkan penghargaan kepada Pemenang Lomba Rancangan Patung Lingkungan Anugerah Adirupa CitraRaya 1995 serta Kunjungan Kerja ke Rumah Sederhana dan Rumah Sangat Sederhana pada tanggal 8 Oktober 1995.

Ucapan terima kasih juga kami haturkan kepada segenap Undangan dan Masyarakat yang ikut serta menghadiri Acara ini.



Kantor Pemasaran CITRARAYA:

- Jl. Raya Jakarta-Serang Km 14,7 (Keluar Pintu Tol Bitung) Tangerang
  Telepon 596.0888, Faksimili 596.1832/38
- Mal CitraLand, Lantai Dasar 44-45
  Telepon 560.6393, Faksimili 566.9757

Anggota

SANG PELOPOR

Penandatanganan Kontrak Manajemen Bulevar Travelodge

Bulan lalu, PT Slipi Sri Indopuri (SSI) sebagai pemilik Hotel Bulevar Travelodge, melakukan kontrak kerja sama dengan PT Southern Pacific Indonesia (SPI). SPI adalah operator jaringan hotel Travelodge dari Australia.

PT SSI, berencana membangun hotel bintang 3 di Jalan Letjen S. Parman, Jakarta Barat. "Kegiatan dunia usaha di Jakarta Barat masih sangat terbuka untuk hotel-hotel internasional," kata Aries Firman, Presdir PT SSI.

Pemilihan lokasi yang tepat merupakan salah satu alasan pihak Travelodge menyetujui proyek Bulevar Travelodge ini. "Kami melihat lokasinya bagus. Sesuai dengan standar hotel yang kami inginkan di pasar menengah," tambah Edwin Bucher, Area Manager PT SPI.

Bulevar Travelodge akan menjadi jaringan Travelodge ketiga di Indonesia setelah di Ancol dan Sanur. Kelak hotel ini akan terdiri dari 2 menara setinggi 21 lantai. Satu menara hotel, menara yang lain untuk *long-staying guests*. Yang terakhir ini agak mirip dengan *serviced apartments*. Untuk *long-staying guests*, tersedia *office rental* yang cukup banyak, dan dapat disewa tamu. "Rencananya kami mulai dengan menyewakan 1 lantai penuh, dan bisa bertambah sesuai kebutuhan," jelas Aries.

Selain itu, hotel ini akan memiliki kegiatan unik yang sekarang belum ada, yaitu 'Medical and Check-Up Tours'. Lokasi hotel yang hanya beberapa puluh langkah dari Rumah Sakit Harapan Kita ini, memungkinkan dapat melayani kebutuhan untuk pemeriksaan kesehatan di Rumah Sakit utama tersebut.

Dengan investasi sebesar US$ 71 juta, diharapkan modal ini dapat kembali dalam 5 sampai 10 tahun. "Tentunya bila tingkat hunian hotel bisa di atas 60 %, seperti Ancol Travelodge," kata Edwin lagi. PT SPI sendiri murni sebagai Operator, dan kontraknya selama 15 tahun dapat diperpanjang 5 tahun lagi ■ *NIA*

Training Lanjutan ERA Indonesia

Sebanyak 33 orang sales associates ERA Indonesia, bulan lalu dinyatakan lulus mengikuti training lanjutan Top Gun Training. Selama tiga bulan lebih, 37 orang sales agen properti, yang berasal dari 15 member broker ERA Indonesia ini mengikuti training tersebut.

Menurut Eddy Ridwan, Managing Director ERA Indonesia, training ini diilhami oleh keberanian dan semangat kedisiplinan dalam film *Top Gun*. Di Amerika, negara tempat asal ERA, training ini telah sukses dilaksanakan dan berhasil mencetak tenaga pemasaran properti handal. "Kami ingin armada sales ERA yang kini berjumlah hampir 800 orang bisa tampil profesional dan menguasai pasar properti," lanjut Eddy lagi.

Peserta *training* ini diikuti oleh *sales associates* yang telah memiliki grade tertentu. Dalam training tersebut peserta ditargetkan untuk mendapatkan *listing* dan *selling* dalam jumlah tertentu. Lisa Kuncoro, dari ERA VIP tampil sebagai *top performance* dan berhasil melampaui target yang ditetapkan. Selain itu, Maloha MM, *sales associates* dari ERA Saktirealindo tampil sebagai top komandan. Sedang-kan untuk target kelompok, diraih oleh squadron Garuda yang dikomandani oleh Elza Indra.

"Sasaran jangka panjang kami, peserta *training* lanjutan ini diharapkan menjadi Top Team ERA yang tangguh dan profesional dalam menjawab tantangan bisnis properti," tambah Imam Maksoem, Presdir ERA Indonesia ■ *IU*

Puncak Acara HUT Grup Metropolitan

Bulan lalu, grup Metropolitan Development mengadakan puncak acara dalam rangka hari ulang tahun (HUT) ke-25. Pada acara puncak grup perusahaan dengan 52 anak usaha dan 12.000 karyawan tersebut, dimeriahkan oleh artis-artis ibukota seperti Meriam Bellina, Koes Hendratmo, dan Asmuni.

Grup Metropolitan adalah salah satu perusahaan cukup besar di Indonesia. Sejak berdiri pada 31 Juli 1970 lalu, perusahaan ini berhasil melakukan diversivikasi usaha ke berbagai bidang seperti, properti, manufaktur, konstruksi, hotel, perdagangan, dan pelayanan kesehatan.

Adalah Ir Ciputra, Subagdja Prawata, Soekrisman, Hiskak Secakusuma, Ismail Sofyan. Boediman Kusika yang mendirikan grup ini. Pada kesempatan tersebut, Presdir grup Metropolitan, Ismail Sofyan berharap seluruh karyawan grup MD dapat bekerja lebih profesional. "Semuanya untuk kesejahteraan kehidupan yang lebih cerah di masa yang akan datang," katanya ■

Dua Dasawarsa PT Penilai

Bisnis properti tidak dapat dipisahkan dari perlunya informasi dan analisis yang lengkap. Bulan lalu, PT Penilai, salah satu perusahaan penilai di bidang properti, merayakan 20 tahun berdirinya. Pada kesempatan itu, PT Penilai-Colliers Jardine (CJ) meluncurkan Peta Properti Jakarta dan publikasi riset kuartalan Jakarta Property Market Review.

Peta Properti Jakarta ini merupakan revisi peta serupa yang dibuat Colliers Jardine tahun 1992. Sedangkan Jakarta Property Market Review berisi analisis pasar properti Jakarta dari semua sektor. Sektor-sektor itu adalah perkantoran, residensial, retail, hotel (termasuk rumah sakit), kawasan industri, manajemen properti, serta investasi dan pengembangan.

Menurut analisa PT Penilai dan CJ, pada sektor perkantoran, sekitar 83 persen dari pasok gedung perkantoran yang akan selesai antara 1996 dan 1999 adalah gedung-gedung kelas utama. Sejak aturan perbandingan tanah dan ketinggian bangunan dicabut pemerintah tahun 1994, mulailah direncanakan gedung-gedung berketinggian di atas 70 lantai.

Sektor-sektor lain mengalami kenaikkan permintaan dan menguatnya pasar. "Kecuali sektor apartemen, yang melemah sejak awal tahun," jelas Peter A.Collins, Managing Di-

Lembaran baja Colorbond® ini,
mempunyai arti dan nilai yang tinggi bagi kita semua...
Warnanya tahan lama, Tahan bocor dan Lebih ringan.
CAULFIELD GREEN
OFF WHITE
COPPERSTONE
GULL GREY
BEIGE
KIAMA BLOW
WHEAT
MIST GREEN
REGAL BLUE
AUTUMN RED
COLORBOND® steel dengan berbagai warna pilihan tropisnya mempermudah serta melindungi konstruksi dan arsitektur bangunan Anda. Pastikan label COLORBOND® steel dari setiap lembaran yang Anda pakai untuk memastikan mutu bahan atap yang Anda dapatkan.
Colorbond®
Longer lasting color
BHP
P.T. BHP STEEL INDONESIA
LEVEL 2, MID PLAZA
JL. JEND. SUDIRMAN KAV. 10-11
JAKARTA 10220 - INDONESIA
PHONE : (+62 21) 570 7564 (HUNTING)
FAX : (+62 21) 570 7563
COLORBOND® is a registered trademark of BHP Steel (JLA) Pty Ltd.

rector CD. Tak heran beberapa proyek *Strata Title* banyak beralih fungsi menjadi hotel atau *serviced apartment*.

Di sektor investasi dan pengembangan, saat ini makin banyak penyandang dana asing tertarik berinvestasi dalam properti di Indonesia. "Kami mendapat permintaan dari beberapa pengelola dana yang tengah melihat kemungkinan untuk mendirikan sebuah lembaga pendanaan properti untuk Asia Pasifik," jelas Collins pula.

PT Penilai adalah salah satu perusahaan penilaian tertua di Indonesia. Pada tahun 1991, PT Penilai menjalin kerjasama dengan Colliers Jardine, sehingga memiliki standar internasional dan cakupan layanan properti yang luas.

Tahun 1988, PT Penilai memperoleh izin untuk melakukan penilaian pada perusahaan yang akan *go public*. PT Penilai juga menangani penilaian untuk keperluan *go public* PT Telekomunikasi Indonesia ■

NIA

Yayasan Bina Insan Cita Akan Bangun Gedung

Dengan cita-cita untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia, tepat pada peringatan Sumpah Pemuda tahun 1994 lalu, dibentuk Yayasan Bina Insan Cita (YBIC). Langkah awal YBIC adalah mendirikan pusat pelatihan, yang bertujuan melahirkan manusia yang siap terjun dalam lapangan pekerjaan. Pelatihan ini juga akan memberikan bea siswa S1, S2, dan S3 bagi mahasiswa berdedikasi tinggi.

Gebrakan ini ditandai dengan pembangunan Pusat Pendidikan dan Pelatihan Graha

SUMARDI

YBIC
AKAN BANGUN GEDUNG PELATIHAN

Insan Cita di Depok, Jawa Barat. Di atas tanah seluas 1,1 hektar, akan dibangun bangunan seluas 5.000-6.000 meter persegi. Diantaranya adalah asrama pelajar, *amphitheatre*, dan gedung rekreasi. "Areal ini diperoleh dari kontribusi pendiri yayasan dan simpatisan," jelas Ir Akbar Tandjung, Ketua umum YBIC.

Tahap awal pembangunan gedung sudah dimulai 5 Oktober 1995 lalu, dan diperkirakan akan selesai dalam waktu dua tahun. "Gedung tersebut akan dibangun bertahap, sesuai dana yang didapat," lanjut Akbar.

Berkaitan dengan pencarian dana untuk pembangunan tersebut, bulan lalu berlangsung Turnamen Golf Nusabic I 1995. Turnamen ini diikuti oleh kalangan pengusaha dan pejabat tinggi negara. Rencananya, turnemen yang diadakan di lapangan golf Bumi Serpong Damai tersebut, akan kembali diadakan tahun depan ■

NIA/Wid

Pemugaran Taman Ria Senayan

Taman Ria Remaja Senayan (TRRS) akan kembali terang benderang. Setelah beberapa lama sempat sepi, sebentar lagi akan kembali semarak. Di atas areal seluas 111.600 m^2 ini, akan dibangun pusat rekreasi bertaraf internasional. Sedangkan di bagian timur taman ini akan dibangun tempat multi guna di ruang terbuka. "Nantinya dapat digunakan untuk acara perkawinan, pesta kebun, peluncuran produk, bahkan pentas musik," kata Sharif C. Sutardjo, Dirut PT Ariobimo Laguna Perkasa (ALP), pengembang yang dipercaya merenovasi TRRS.

Proyek ini adalah kerja sama PT ALP dengan Yayasan Karya Bhakti RIA Pembangunan TRRS sebagai pemilik hak pengelola. Kesepakatan ini ditandatangi pada 19 April 1995 lalu.

Tahap pertama akan diselesaikan area pusat rekreasi keluarga dan permainan anak. Fasilitas ini akan dibangun di lokasi bekas restoran Padang dan Sunda yang kini masih beroperasi. Selain itu juga dibangun golf mini, pusat permainan elektronik, serta banguna kantor. Luas bangunan yang ada kelak diperkirakan sekitar 20.000 m^2 dengan areal parkir yang dapat menampung sebanyak 350 kendaraan.

Bila pembangunan berjalan seperti rencana, September 1996 taman ria ini siap menghibur para pengunjungnya. Dengan masa persiapan 6 bulan, pemugaran TRRS dikerjakan selama 18 bulan ■ *NIA*

Investasi Apartemen di Melbourne

Peluang investor Indonesia untuk menanam investasi di benua tetangga kembali terbuka. Central Equity Ltd, sebuah pengembang terkemuka Australia, segera akan membangun apartemen *Strata Title* di daerah CBD Southbank, Melbourne. Kota kedua terbesar di Australia ini merupakan salah satu *the most livable city in the world*.

Proyek Apartemen Southbank Towers ini terletak di daerah peremajaan dan pengembangan Southbank yang sedang berkembang pesat. Dengan ketinggian 26 lantai, ia memiliki berbagai fasilitas lengkap, seperti *indoor pool* dan ruang kebugaran. Selain itu, lokasinya dekat dengan sekolah berkualitas di Melbourne, seperti Melbourne University dan The Royal Melbourne Institute of Technology.

Terdiri dari tipe berkamar tidur satu, dua, tiga, dan empat *(penthouse)*, apartemen seluas 6.000 meter persegi ini dibangun dengan total investasi A$95 juta. Di samping para orangtua yang anaknya bersekolah di Melbourne, bidikan pasarnya juga investor yang ingin punya apartemen di Australia. Harga yang ditawarkan berkisar antara A$200--300, dan A$1 juta untuk jenis penthouse.

Bagi yang tidak menempatinya, Inner City Management, yang disubsidi Central

TEKNOLOGI CAT

3 in 1

Devoe Hydro-Shur Waterproofing Systems adalah satu-satunya cat dengan teknologi 3 in 1, yang mengatasi masalah bangunan Anda dengan tiga keunggulan dalam satu kemasan.

KEDAP AIR
MENGATASI KERETAKAN RAMBUT
DAPAT DICUCI

Devoe Hydro-Shur menggunakan bahan khusus yang dapat mengembang dan menyusut sesuai dengan pergerakan permukaan, untuk menjembatani keretakan rambut yang diakibatkan oleh perubahan cuaca, maupun pergerakan bangunan. Devoe hydro-Shur akan terus melindungi dinding dari keretakan-keretakan baru dalam waktu yang cukup lama.

Devoe Hydro-Shur juga melindungi permukaan tembok dari penetrasi air, materialnya membuat tembok kedap air sehingga terhindar dari resiko berlumut dan berjamur.

GARANSI 10 tahun

Devoe Hydro-Shur dapat dicuci dengan mudah tanpa mempengaruhi warna cat, sehingga memperkecil biaya perawatan gedung.

Devoe Paint selalu memberi nilai lebih melalui teknologi yang sudah berkembang sejak 1754, dan sampai saat ini tetap teratas dalam kualitas.

Jika Anda ingin melindungi bangunan Anda dari kerusakan gedung yang disebabkan oleh air, mulailah menggunakan **Devoe Hydro-Shur !**

Devoe Paint **Since 1754**
America's first. America's best

AVGR/62008/AS/95

Diproduksi oleh: CV. TJIPTAKARYA SWADAYA
Dibawah lisensi dari DEVOE & RAYNOLDS CO. U.S.A

Distributor Tunggal:P.T. SANPETE INTRAGRAHA
Jl. K.H. Hasyim Ashari Kompleks Roxy Mas Blok E I - 4
T/F : 3856393 - 3501445 (Hunting) JKT 10150 Indonesia

Equity, dapat mengatur penyewaannya. Adanya *rental guarantee* selama satu tahun menjanjikan, pemilik tetap menerima enam persen dari harga beli.

Sebagai agen penjualan apartemen ini di Indonesia, PT SuryaPrapta Indah (PT SPI) optimis apartemen yang *fully furnished* ini banyak diminati. "*Demand*-nya tetap kuat," kata Handy Lim, Director PT SPI■ *NIA*

Peresmian Gerbang Citra Raya

Pengembang kota nuansa seni CitraRaya Cikupa, Tangerang, boleh bangga. Tidak kurang dari 4 menteri bulan lalu ikut menyaksikan peresmian Gerbang Raya CitraRaya permukiman tersebut. Gerbang berketinggian 29 meter, lebar 48 meter, yang dihiasi 16 ekor kuda diatasnyaa merupakan elemen utama CitraRaya.

Menparpostel Joop Ave, Menpera Akbar Tandjung, dan Mendikbud Wardiman Sosrowardoyo-- Sony Harsono pulang lebih awal--bersama-sama memukul timpan untuk meresmikannya.

Beroperasinya air mancur rancangan Achmadsyah Fauzi, salah satu Project Architect PT Citraland Estate, ikut menandai pula resminya patung balet di bundaran utama. Dengan tinggi 15 meter, patung balet ini adalah bentuk apresiasi terhadap seni tari balet.

Pada pembukaan ini, ditampilkan pula pagelaran dengan iring-iringan selusin kuda, barisan umbul-umbul Korps Satpam, Marching band, hingga ratusan penari. Acara meriah ini dilanjutkan dengan penyerahan penghargaan kepada pemenang lomba rancangan patung Lingkungan Anugerah Adirupa CitraRaya 1995.

Sebagian dari karya peserta lomba akan diperbesar dan diletakkan pada tempat-tempat umum sebagai elemen lingkungan kota seni CitraRaya. Para pengunjung dapat menyaksikan pameran patung-patung pemenang dan finalis di lobby gedung pemasaran. "Saya sangat terkesan dengan usaha yang dilakukan oleh PT Citraland Estate ini demi memajukan kesenian," kata Joop Ave.

Pada peresmian ini dilakukan pula penyerahan kunci lima unit RS/RSS kepada anggota veteran Indonesia. Berlokasi di kawasan Mekarasri, kelurahan Mekarbakti, Tangerang, RS/RSS yang dibangun oleh grup Ciputra ini diharapkan akhir tahun dapat selesai 2.100 unit rumah ■ *NIA/Wid*

SUMARDI

PERESMIAN GERBANG RAYA CITRARAYA

Konsep Baru dari Grup Moderen

Olah raga golf kini bukan lagi monopoli kalangan terbatas. Sebab, hanya dengan membayar biaya keanggotaan berkisar US$8.000-US$20.000 di Klub Awani, maka siapa pun berhak menikmati sekaligus 3 lapangan golf yang dibangun grup Moderen. Bandingkan dengan keanggotaan lapangan golf yang sekarang, rata-rata mematok angka di atas Rp 50 juta.

Inilah salah satu jenis produk baru yang diperkenalkan grup Moderen bulan lalu. Klub Awani sendiri adalah satu dari sekian banyak unit usaha baru grup Moderen. Melalui PT Awani Modern Hotels, anggota klub bisa menikmati 7 resor yang dikembangkan grup Moderen di Jakarta, Yogyakarta, Surabaya, Bali, Lombok, dan Manado. Selain fasilitas standar resor kelas atas, anggota club berhak pula menikmati kemewahan kapal pasar pesiar "Awani Dream" dengan kapasitas 270 kamar. "Resor terapung" ini sebelumnya berbendara Greek yang dirombak grup Moderen dengan investasi lebih dari Rp 80 miliar. "Akhir tahun ini akan mulai beroperasi," kata Samadikun Hartono, Chairman grup Moderen.

"Saya ingin memberikan kesempatan bagi kalangan manajer menengah beserta keluarganya untuk menikmati liburan di lokasi-lokasi yang indah, dengan biaya terjangkau," jelas Samadikun.

Menurut Samadikun, selain menikmati rekreasi serta olahraga berkelas, anggota Klub Awani juga akan menikmati keuntungan dari hak keanggotannya. "Keanggotaan Klub Awani adalah investasi dan merupakan aset seseorang. Setiap anggota bisa menjualnya sesuai dengan harga yang berlaku," lanjut Samadikun lagi.

INDRA UTAMA

MEMASARKAN KLUB AWANI LEWAT SUPERTRUCK

Untuk membantu pemasaran produk baru baru ini, grup Moderen meluncurkan pula konsep penjualan bergerak. Pemasaran produk properti di atas kendaraan ini dinamakan "Supertruck" dan baru pertama kali dilakukan di Indonesia. "Harga kendaraan ini sama dengan Mercedes Benz keluaran terbaru," kata Samadikun.

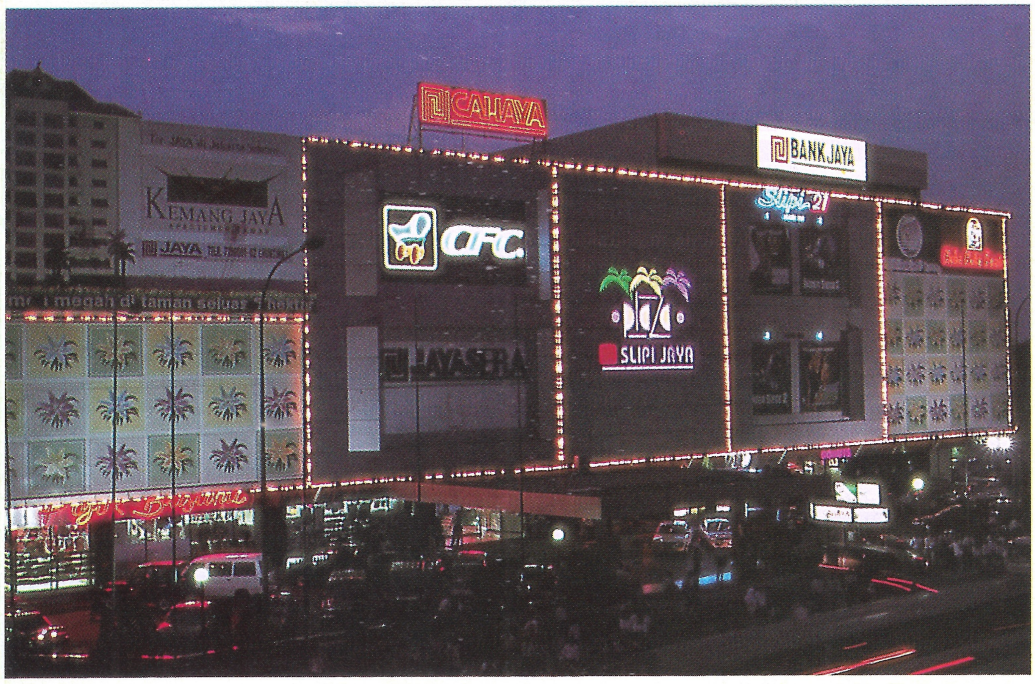
Supertruck ini dilengkapi dengan video dan slide-slide promosi tentang Klub Awani. Melalui pusat pemasaran bergerak ini, grup Moderen akan lebih aktif memasarkan konsep baru keanggotaan Klub Awani dengan mendatangi calon konsumen di mana pun berada ■

IU

JAYA

KARYA BERKUALITAS, INOVATIF DAN PRESTISIUS

PT Jaya Property dan PT Jaya Land, dua anak perusahaan PT Pembangunan Jaya yang bergerak di bidang real estate, pembangunan infrastruktur, gedung-gedung, penyewaan bangunan, pengolahan dan penjualan tanah. Dengan semangat profesionalisme tinggi yang tertuang dalam motto perusahaan, "Strive for the best to become the super excellent (Berjuang untuk menjadi yang terbaik dan terunggul)", perusahaan ini tampil di barisan terdepan bisnis properti Indonesia.



PUSAT PERBELANJAAN

Menguak bisnis properti di bumi pertiwi ini, kiranya nama PT Jaya Property dan Jaya Land tak akan pernah terlupakan. Perusahaan di bawah Grup Pembangunan Jaya inilah yang mempelopori proyek-proyek properti berkualitas, inovatif dan prestisius di negeri ini. Sebut saja proyek yang dikembangkan oleh PT Jaya Property di Kota Taman Bintaro Jaya, permukiman seluas 1.721 hektar ini dalam waktu singkat berhasil dikembangkan menjadi sebuah kota baru terbaik dan terlengkap di Indonesia. Kesuksesan mengembangkan permukiman baru di selatan Jakarta ini kerap dijadikan bahan rujukan oleh pengembang-pengembang di tanah air.

Kota Taman Bintaro Jaya hanyalah salah satu proyek yang melengkapi kisah sukses perusahaan properti di bawah Grup Jaya ini. Selain proyek perumahan (*landed houses*), perusahaan ini mencatatkan kisah sukses pula di bidang properti komersial, seperti pengembangan pusat perbelanjaan (*shopping center*), penyewaan gedung, dan apartemen. Kemudian seiring dengan semakin tingginya minat para ekspatriat bermukim di Indonesia, perusahaan ini juga tengah melakukan pengembangan beberapa proyek rumah bandar (*Town Houses*).

Kisah sukses menangani properti komersial diawali dengan pengembangan pusat perbelanjaan Proyek Senen Blok I dan II. Pusat perbelanjaan ini dikelola Pembangunan Jaya dan dibangun lima lantai di atas lahan seluas 20.409 M² dengan luas bangunan 29. 000 M² dan area parkir seluas 15.600 M² yang dapat menampung 478 mobil. Di lokasi yang sama juga dikembangkan pula proyek

PUSAT PERBELANJAAN PLAZA SLIPI JAYA

Senen Blok IV dan V yang dikelola oleh PT Jaya Property. Pusat perbelanjaan ini dibangun lima lantai di atas lahan seluas 20.940.M² dengan luas gedung 61.919.300 M² dan didukung area parkir seluas 12.393, 53 M².

Lokasi strategis dan dikelola dengan manajemen profesional adalah kunci sukses Proyek Senen Blok I, II, IV dan V. Saat ini kata, Maxie,MBA. Pimpinan Proyek Senen blok I dan II dari 622 ruang berukuran antara 4 M² s/d 10220 M² seluruhnya sudah terisi. Sementara untuk proyek Senen Blok IV dan V, kata Ir. Noldi Tumbel, Pimpinan Proyek Senen Blok IV dan V 95 % terisi.

Menyusul sukses Proyek Senen, hadir pusat perbelanjaan megah Plaza Slipi Jaya di Jalan S. Parman, Jakarta Barat. Dibangun di atas lahan selas 11.700 M² dengan luas bangunan efektif seluas 9.612,32 M² yang didukung area parkir seluas 7532 M² atau dapat menampung sebanyak 500 mobil. Pusat perbelanjaan yang dibangun pada tahun 1989 mencatat sukses yang sangat besar. Hal ini dapat dimaklumi di samping desain modern yang menarik, *tenant mix* pusat perbelanjaan ini ditata sedemikian rupa sehingga konsumen yang

PUSAT PERBELANJAAN PROYEK SENEN BLOK IV DAN V

berbelanja di tempat ini benar-benar terasa nyaman. "Saat ini dari 56 ruang sewa yang ditawarkan, 100% sudah terisi," ujar Ir. Adrian Priohutomo, Kepala Divisi Pertokoan dan Apartemen PT Jaya Land.

Melengkapi pusat perbelanjaan yang dikembangkan oleh perusahaan ini maka hadir pusat perbelanjaan megah di Kota Taman Bintaro Jaya yang diberi nama Plaza Bintaro Jaya. Dibangun tiga lantai di atas lahan seluas 31.299,90 M^2 dengan luas bangunan efektif yang disewakan seluas 18.808,88 M^2. Di Plaza yang diikrarkan menjadi plaza keluarga (*family plaza*) ini tersedia area parkir luas yang dapat menampung 1200 mobil. Saat ini dari ruang yang disewakan telah terisi.

Seiring dengan konsep plaza ini sebagai plaza keluarga, pengelola pusat perbelanjaan ini telah menata sedemikian rupa penyewa ruangan Plaza Bintaro Jaya. Artinya, kata IR. Adamarchi, Pimpinan Plaza Bintaro Jaya, di pusat perbelanjaan ini pengelola berusaha semaksimal mungkin agar kebutuhan keluarga, khususnya warga Bintaro Jaya dapat dipenuhi secara maksimal."Untuk itulah penyewa ruangan di pusat perbelanjaan ini diseleksi, untuk menyesuaikan dengan kebutuhan warga Bintaro Jaya yang sebagian besar gaya hidupnya adalah metropolis."

"Lalu agar Plaza Bintaro ini tampil semarak dan dapat dijadikan sarana rekreasi keluarga, setiap minggu ditampilkan paket-paket acara menarik, khususnya yang berdekatan dengan rekreasi anak-anak. Kenyamanan keluarga berbelanja di tempat ini benar-benar menjadi perhatian utama," tambah Archi.

Sebagai sebuah pusat perbelanjaan satu-satunya di Kota Taman Bintaro Jaya, Plaza ini jelas memiliki prospek yang sangat cerah. Didukung oleh pertumbuhan penduduk Kota Taman Bintaro Jaya yang rata-rata pertambahanya 5.000 jiwa/tahun, jelas ini adalah pangsa pasar besar. Sampai semester pertama 1995 penduduk yang bermukim di kawasan ini mencapai 40.000 jiwa.

PUSAT PERBELANJAAN PLAZA BINTARO JAYA

PENGELOLAAN DAN PENYEWAAN GEDUNG

Gedung yang dikelola saat ini ada dua, yakni Gedung Jaya di Jalan M.H Thamrin, Jakarta Pusat dan Wisma Bisnis Indonesia di Jalan S. Parman, Jakarta Barat. Menurut Dewi A. Oetojo Oesman, SH, Wakil Direktur PT Jaya Property, untuk Gedung Jaya 100 % terisi beberapa perusahaan salah satunya termasuk anak perusahaan yang tergabung di bawah bendera Grup Sang Pelopor. Sementera untuk Wisma Bisnis Indonesia, 98 % terisi. Angka ini tentunya termasuk spektakuler di tengah membanjirnya pasokan ruang perkantoran di Jakarta.

Kata Dewi, tingginya tingkat sewa pada gedung-gedung yang dikelola oleh PT Jaya Property dan PT Jaya Land, karena manajemen berusaha untuk memberikan kepuasan kepada klien (*Customer Satisfaction*). "Ibarat mengelola hotel, Wisma Bisnis Indonesia dapat diibaratkan sebagai hotel bintang 4, tetapi pelayanan kepada pelanggan yang kami berikan adalah setara dengan pelayanan untuk hotel bintang 5. Nah dengan cara ini tentunya konsumen akan memilih gedung yang kami kelola," jelas Dewi.

Kemudian ditambahkannya, nama Jaya juga menjadi jaminan untuk sebuah karya berkualitas. "Kepercayaan konsumen pada Grup Jaya sudah sangat tinggi, makanya untuk proyek-proyek yang dikelola oleh grup ini selalu mendapat tanggapan positif dari konsumen," ungkapnya.

Selain proyek perkantoran di atas, PT Jaya Property dan PT Jaya Land juga tengah mengembangkan gedung

perkantoran 17 lantai di Pusat Kota Taman Bintaro Jaya. Total luas gedung tersebut sekitar 23.900 M^2 dengan luas area servis seluas 4.083 M^2. Dana yang diinvestasikan untuk proyek tersebut yakni 37,5 miliar. Proyek ini dikerjakan selama 20 bulan dan direncanakan akan rampung pada awal 1997. Gedung perkantoran yang dijual antara 700 - 775/M^2 dolar AS itu saat ini sudah 90 % terjual.

"PT Jaya Land juga akan mengembangkan proyek gedung perkantoran di Jalan. Kyai H. Mas Mansyur di atas lahan seluas 15 Hektar. Kawasan ini akan dilengkapi dengan apartemen dan gedung pertemuan sekaligus pusat kebudayaan. Dan bila memungkinkan juga akan dikembangkan pusat perbelanjaan. Sejauh ini izin lokasi sudah dikantongi oleh PT Jaya Land, jelas Dewi.

Kemudian kata Dewi, PT Jaya Land juga akan mengembangkan sebuah kawasan baru di Sidoarjo Jawa Timur. Luas area yang akan dikembangkan adalah seluas 2000 hektar. "Dan saat ini PT Jaya Land juga tengah mengembangkan kawasan permukiman baru di Pasar Kemis Tangerang seluas 1.700 hektar. Kawasan permukiman baru itu diberi nama Puri Jaya dengan konsep sebagai kota Wirausaha," tambah Dewi.

GEDUNG JAYA
SARANA PERKANTORAN

APARTEMEN
TAMAN KEMANG JAYA

APARTEMEN TAMAN KEMANG JAYA

Sukses mengembangkan proyek pusat perbelanjaan dan perkantoran, PT Jaya Land mengempakkan sayapnya pada bidang properti komersil lainnya, yakni mengembangkan Apartemen di Kemang Jakarta Selatan. Di bisnis ini kembali PT Jaya Land mengukir sukses yang spektakuler. Bila tingkat hunian di beberapa apartemen di Jakarta rendah, maka di Apartemen Taman Kemang Jaya yang dibangun 10 lantai di atas lahan seluas 5 Ha ini ternyata mendapat tanggapan yang sangat besar dari para ekspatriat yang bekerja di Jakarta. Dari 148 unit yang dibangun, 98 % terisi. " Ada 4 unit yang tinggal, itupun untuk kategori *penthouse* yang berukuran besar," kata IR. Adrian Kepala Divisi Apartemen dan Pertokoan PT Jaya Land.

"Sebagian besar (60%) Apartemen Taman Kemang Jaya dihuni oleh

para ekspatriat dari Jepang, baru selebihnya dari Korea, Singapura dan Eropa," tambah Adrian.

Pengembangan Apartemen Taman Kemang Jaya, kata Dewi, telah direncanakan secara matang dan memang diprediksi akan mendapat tanggapan besar dari para ekspatriat. Banyak keunggulan yang dimiliki oleh apartemen ini, baik dilihat dari lokasi, kualitas gedung, fasilitas, maupun pelayanannya.

Dilihat dari lokasi, kata Dewi, nama Kemang sudah sangat dikenal sebagai tempat bermukim warga asing. Kawasan ini dari dulu memang sangat diminati oleh warga asing, selain dekat dengan pusat kota juga didukung oleh banyaknya akses ke berbagai penjuru kota Jakarta. Lalu lingkungan alamnya masih sejuk dan alami. "Jadi lokasi benar-benar prima," tegas Dewi.

Kemudian, kata Dewi lebih lanjut, Apartemen Taman Kemang Jaya juga didukung oleh kualitas bangunan yang prima dengan desain yang dikerjakan oleh para arsitek profesional yang benar-benar memahami kebutuhan hidup masyarakat modern. Ditambah lagi dengan fasilitas pendukung yang lengkap seperti *sport center*, kolam renang, lapangan tenis, fitness, sauna dan mini market, kenyamanan hidup di apartemen ini benar terasa di setiap lini kehidupan penghuninya. "Apalagi keamanan di apartemen ini berlangsung selama 24 jam dan didukung peralatan yang canggih," tambah Adrian.

Sukses mengembangkan Apartemen Kemang Jaya, juga karena pengelola berhasil memberikan suatu pelayanan yang benar-benar memuaskan kepada konsumennya. "Kami berusaha mempelajari karakteristik penghuni seoptimal mungkin, agar kami mengerti atau tahu apa yang harus diberikan pada mereka. Sehingga tujuan kami untuk menuju *customer satisfaction* benar-benar terwujud. Dan kami berhasil memberikan pelayanan yang maksimal kepada penghuni di sini. Hal ini ditandai dengan terus meningkatnya minat hunian bermukim Apartemen Taman Kemang Jaya," kata Adrian.

Di apartemen ini, juga dikembangkan satu gaya hidup (*life style*) yang menyenangkan. "Di sini penghuni tidak merasa terasing, karena antar penghuni terjadi satu komunikasi yang baik. Hal ini, karena kami selalu mengadakan acara atau paket-paket yang memungkinkan antara penghuni terjalin satu komunikasi. Misalnya beberapa waktu lalu kami mengadakan perjalanan ke Pulau Bidadari. Lalu pada saat Ulang Tahun Kemerdekaan RI kami mengajak penghuni bergabung bersama. Sehingga, walau mereka orang asing namun ikatan kekeluargaan di apartemen ini sangat kuat."

Karena tingginya minat para ekspatriat bermukim di Apartemen akan dikembangkan oleh PT Jaya Land, maka dikembangkan pula tower III yang dibangun 16 lantai dengan 152 unit n

DEWI ASMARA OETOYO OESMAN, SH
WAKIL DIREKTUR JAYA PROPERTY

FASILITAS HUNIAN APARTEMEN TAMAN KEMANG JAYA

TOWN HOUSES

Tingginya minat para ekspatriat pada produk-produk yang diluncurkan oleh perusahaan ini juga telah mengilhami untuk mengembangkan *Town Houses*. Ada dua *Town Houses* yang akan dikembangkan oleh anak perusahaan di bawah Grup Pembangunan Jaya. Yang Pertama dibangun satu lokasi dengan Apartemen Taman Kemang Jaya dan kedua berlokasi di Kota Taman Bintaro Jaya.

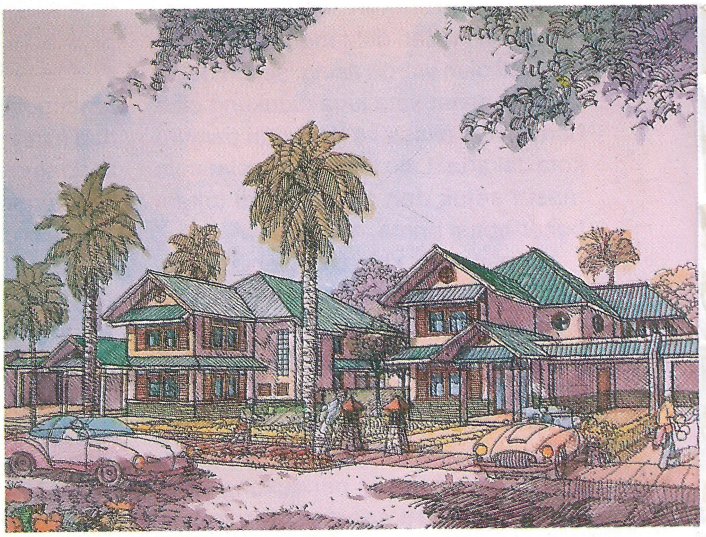
Town Houses yang berlokasi Apartemen Taman Kemang Jaya dibangun sebanyak 25 unit di atas lahan seluas ± 9.000 M^2. Karena berada dalam satu kawasan dengan Apartemen Taman Kemang Jaya, seluruh fasilitasnya disesuaikan dengan yang ada di kawasan Apartemen.

Sementara *Town Houses* yang berlokasi Di Kota Taman Bintaro Jaya dibangun di atas lahan seluas 6,2 hektar di Sektor IX, sebuah kawasan di Bintaro Jaya yang diproyeksikan sebagai Pusat Kawasan Niaga (CBD) dan Pusat Pendidikan (*Education Center*). *Town Houses* di Bintaro Jaya direncanakan akan dibangun sebanyak 120 *town houses* dengan tiga tipe. Tipe I, luas bangunan 238/384 M^2, tipe II 180/320 M^2 dan tipe kecil. Untuk tahap awal yang segera rampung pembangunannya adalah sebanyak 32 unit yang dapat dibeli maupun disewakan. Selain berbagai fasilitas lingkungan di Kota Taman Bintaro Jaya, *Town Houses* ini juga di dukung oleh fasilitas seperti *Club House*, *Sport Center* dengan fasilitas kolam renang, *Fithness Center*, *Jogging Track* , *Tennis Course* dan sebagainya.

Menurut Dewi A. Oetojo Oesman, PT Jaya Land sangat optimis dengan pembangunan *Town Houses* yang ada di Kemang. Untuk *Town Houses* di Apartemen Taman Kemang Jaya sudah sangat jelas akan diminati oleh para eksptriat, karena kawasan Kemang sampai saat ini peminatnya sangat tinggi. "Apalagi produk Jaya sudah sangat dikenal oleh mereka," kata Dewi.

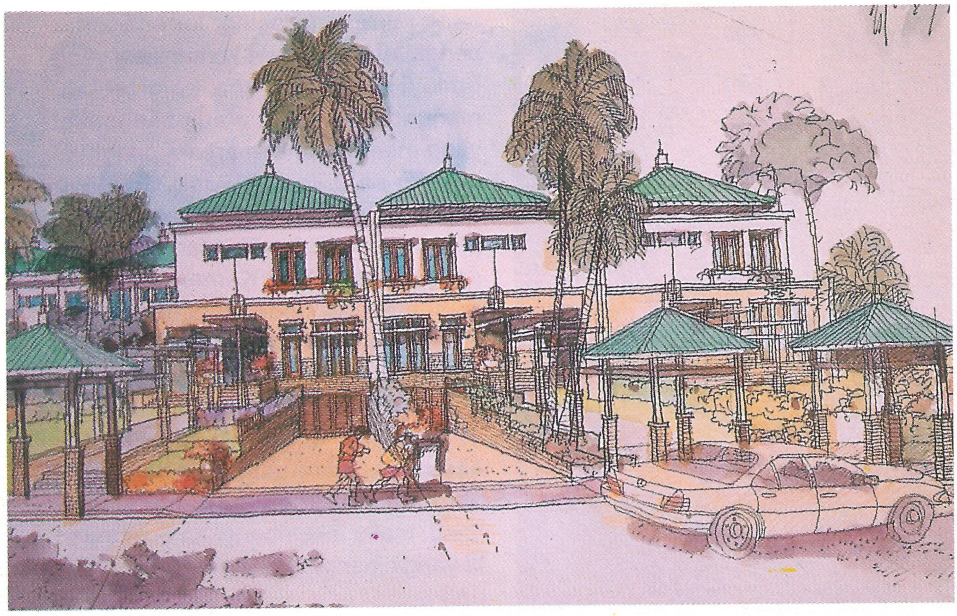
Sejalan dengan optimisme pembangunan *Town Houses* di Kemang Jaya pada akhir tahun ini, begitu pula dengan pembangunan *Town Houses* di Kota taman Bintaro Jaya. "Minat para ekspatriat bermukim di Kota Taman Bintaro Jaya sudah sangat tinggi, karena satu satunya kawasan di Jabotabek ini yang alami dan bernuansa internasional hanyalah Kota Taman Bintaro Jaya. Di kawasan ini terdapat 3 sekolah bertaraf internasional, yakni British Internasional School, Jakarta Japanese School, dan Sekolah Global Jaya," tuturnya.

"Dengan hadirnya sekolah internasional tersebut, jelas bagi para ekspatriat yang menyekolahkan anaknya di sekolah internasional tersebut mengharapkan rumah yang dekat dari sekolah anak mereka. Nah, hadirnya *Town Houses* Bintaro Jaya menjawab semua itu," jelas Dewi.



ARTIS IMPRESSION TOWN HOUSE GRAHA TAMAN BINTARO JAYA

ARTIS IMPRESSION TOWN HOUSE GRAHA TAMAN KEMANG JAYA



Pertumbuhan *Town Houses* ini, kata Dewi akan semakin cepat bila Pusat kawasan Niaga di sektor IX rampung. "Para ekspatriat yang berusaha di kawasan ini sangat banyak nantinya. Oleh sebab itu kami sangat percaya pembangunan *Town Houses* ini akan sukses seperti proyek-proyek Jaya selama ini," ungkap Dewi.

Proyek-proyek properti yang dikembangkan oleh PT Jaya Property dan Jaya Land memang selalu sukses dan mendapat kepercayaan luas dari masyarakat dalam dan luar negeri. Semua itu berkat komitmen profesionalnya yang memegang teguh semangat perusahaan seperti yang tertuang dalam motto," *Strive for tthe best to become the Super Ekcellent*"n

PARIWARA

PERKASADEK KRISDEK PERKASAROOFTILE

INDOCOLOR

We galvanize color and quality

Badai monsoon yang menggetarkan, angin yang bertiup kencang, panas yang menyengat - merupakan bagian tak terlepaskan dari daerah tropis. Hal ini dapat merusak bahan-bahan bangunan serta disain dan fungsinya, dan akhirnya akan menghancurkan investasi anda.

Kini di Indonesia ada satu pemecahan terhadap masalah tersebut : PT Kerismas Witikco Makmur.

Kami memadukan warna dan kualitas prima dalam memproduksi pelindung panel "galvanized" untuk eksterior dan interior bangunan terbaik di seluruh nusantara. Dari kawasan industri di Sumatra sampai dengan proyek perumahan di Irian Jaya, "Kerismas" selalu siap membantu.

Keragaman produk Kerismas tak tertandingi di Indonesia, dan perhatian kami terhadap detil teknis tercermin dalam setiap produk - mulai warna yang tahan lama sampai mutu prima.

Karenanya, jangan biarkan cuaca tropis menghalangi anda.

Hubungi pemecahannya : ✆ (021) 4401358

PT. KERISMAS WITIKCO MAKMUR

AVGR/145/SIO/10/10/95

KOTA LEGENDA

HARMONI 1:3:6 DI KOTA LINGKUNGAN

Inilah Kota Masa Depan yang menempatkan rumah mungil di antara rumah menengah dan rumah besar. Harmoni keseimbangan kehidupan di lahan seluas 2.000 hektar, dalam wujud kota yang dikembangkan dengan konsep berwawasan lingkungan. Bukti komitmen PT Putra Alvita Pratama dalam mendukung konsep hunian berimbang 1:3:6.

RS DAN RSS BERFASILITAS PRIMA

Wajah Kota Legenda, secara bertahap segera menampakkan bentuknya sebagai kota masa depan yang dikembangkan dengan konsep menyeimbangkan ekosistem dan dipersiapkan untuk menjadi penyangga pertumbuhan wilayah timur Jakarta. Berbagai infrastruktur seperti jalan utama dan jalan lingkungan, taman, jaringan listrik, saluran dan jaringan pipa air bersih, sarana pengolahan limbah dan fasilitas lainnya terus dikembangkan. Dalam minggu-minggu ini, 500 unit Rumah Sederhana (RS) dan Rumah Sangat Sederhana (RSS) akan diserahkan kepada pembelinya. Mendahului penyerahan rumah menengah dan rumah besar, yang baru akan diserahkan mulai Maret 1996 dan seterusnya.

Penyerahan RS dan RSS di awal pengembangan proyek seperti yang dilakukan di Kota Legenda ini agak berbeda dibandingkan dengan yang dilakukan kebanyakan pengembang, yang membelakangkan pembangunan RS dan RSS nya. Kalaupun dibangun, acap kali RSS itu berada di lokasi terpencil, jauh dari jalan utama dan lokasi yang akan diperuntukan sebagai pusat kota. Kualitas bangunannya juga tidak jarang di bawah standar, dan tidak dilengkapi dengan fasilitas umum dan sosial.

RUMAH SEDERHANA KOTA LEGENDA
COCOK UNTUK ORANG YANG INGIN MENIKMATI KETENANGAN

RS dan RSS di Kota Legenda, jauh dari gambaran buram seperti itu. Lokasinya, menurut Herman Sudarsono, Direktur PT Putra Alvita Pratama (PAP) yang mensupervisi langsung pengembangan RS dan RSS di Kota Legenda, betul-betul di tengah kota. Bukan di pinggiran. Dari jalan utama dengan ROW 24 meter, jaraknya tidak sampai 100 meter. Jadi, bisa ditempuh dengan berjalan kaki. Antara jalan utama dan kompleks RS/ RSS itupun masih dihubungkan dengan jalan lingkungan selebar 6-9 meter.

RS dan RSS di Kota Legenda dibangun menyatu dalam satu lingkungan. RSS berada di tengah, dan RS melingkarinya. RS di Kota Legenda mulai dari tipe 36, dibangun dengan standar BTN, berlantai keramik dan didesain dengan arsitektur bergaya tropis. Jalan lingkungan RS dibuat dengan ROW 6 meter, dengan trotoar yang dilengkapi pohon peneduh bagi pejalan kaki dan jalur-jalur hijau di beberapa persimpangan. Untuk RSS, jalan lingkungan sengaja hanya dibangun bagi pejalan kaki dan motor. Menurut Mohamad S. Hidayat, Presiden Direktur PT PAP, hal itu sengaja dilakukan untuk mencegah RSS ini dispekulasikan dan akhirnya bukan ditempati oleh masyarakat yang benar-benar menjadi sasaran pembangunan RSS. "Kalau dia punya mobil berarti penghasilannya cukup tinggi, dan tidak patut tinggal di RSS yang biaya pembangunannya disubsidi," ujarnya.

Meski begitu, PT PAP juga memikirkan kemungkinan warga yang tinggal di RSS Kota Legenda akan kedatangan tamu yang mengendarai mobil, dan mungkin juga warga yang membawa mobil kantor. Atas dasar pertimbangan itu, ujar Laruent

FASILITAS PARKIR
MENGHINDARKAN GANGGUAN ANTAR TETANGGA

RUMAH SANGAT SEDERHANA KOTA LEGENDA
DILENGKAPI BERBAGAI FASILITAS HUNIAN

Aliandoe, Direktur PT PAP, di beberapa tempat di sekitar RSS dibangun tempat parkir bersama yang dapat menampung 30 mobil. Jika tidak begitu, mereka bisa parkir di pinggir jalan atau di depan rumah tetangganya yang tinggal di RS. "Kalau itu terjadi, kan nanti bisa ribut," ujar Laurent.

Berbagai fasilitas lainnya juga akan segera dinikmati warga RS dan RSS di Kota Legenda. Gedung sekolah dan lapangan olahraga, juga akan dibangun terlebih dahulu di lokasi RS dan RSS ini.

Menurut Herman Sudarsono, PT PAP akan menjaga agar rasio 1:3:6 benar-benar terwujud di Kota Legenda. Jadi RS dan RSS yang pembangunannya dikedepankan ini bukan bersifat tempelan, atau terpaksa karena malu dengan pemerintah jika tidak membangun RSS. Secara keseluruhan, pelaksanaan pola 1:3:6 itu akan dilakukan dalam satu hamparan. Dari 45.000 unit rumah yang akan dibangun, terbagi atas 4.500 rumah tipe besar, 13.500 rumah tipe menengah dan 27.000 rumah sederhana yang akan terdiri dari rumah sederhana standar BTN dan RSS.

Mantan Menpera Drs. Cosmas Batubara, yang kini duduk sebagai Komisaris Utama PT PAP, begitu bangga dengan penerapan konsep 1:3:6 di Kota Legenda ini, di mana semua strata sosial akan dapat menikmati seluruh fasilitas kota yang ada. Cosmas membayangkan, kehidupan di Kota Legenda akan merupakan kota masa depan dengan suasana kota tempo dulu. Jalan-jalan rimbun oleh pohon-pohon peneduh. Ada danau-danau yang akan befungsi sebagai konservasi air, sekaligus sebagai sarana rekreasi warga. Dan para warganya yang terdiri dari berbagai strata sosial menjalin interaksi yang baik. "Cocok untuk orang yang ingin menikmati ketenangan, juga mendukung kegiatan usaha karena dekat dengan Bekasi dan Jakarta, selain juga memiliki kawasan pusat bisnis sendiri," ujarnya.

RUMAH CONTOH TIPE PISA

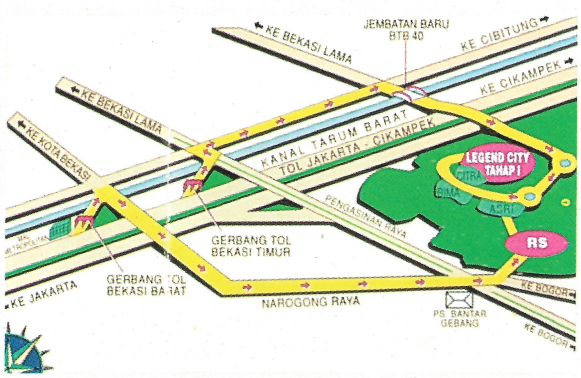
PENYANGGA PERTUMBUHAN JAKARTA DAN BEKASI

Konsep pengembangan Kota Legenda didukung oleh seluruh faktor yang akan menentukan keberhasilan sebuah kota baru. Antara lain, mudah dijangkau lokasinya dari pusat kegiatan ekonomi yang sudah lama berkembang, berada di jalur ekonomi regional, dan memiliki kualitas lingkungan yang baik. Dari segi lokasi, Kota Legenda dapat dicapai melalui berbagai jalan alternatif, selain jalan tol Jakarta-Cikampek. Lokasinya juga hanya berjarak 17 Km dari simpang susun Cawang. Jalan termudah menuju Kota Legenda saat ini, adalah melalui pintu tol Bekasi Timur, menyusuri jalan inspeksi Kanal Tarum Barat, lalu melintas *overpass* di atas jalan tol. Selain itu, juga dapat ditempuh melalui jalan Kali Malang, jalan raya Pulo Gadung-Bekasi-Tambun, atau Jalan Pondok Gede-Bantar Gebang-Setu, serta jalur jalan Citeureup-Bekasi.

Nantinya, dari jalan tol kita bisa melalui *interchange* khusus yang sekaligus merupakan gerbang menuju Kota Legenda. Ukuran gerbang yang melintas jalan tol ini tergolong istimewa, karena memiliki lebar jalan 40 meter, dan di satu sisinya akan dibangun menara setinggi 70 meter dengan desain arsitektur yang unik. Dengan lokasinya yang strategis ini, Kota Legenda patut menjadi pilihan utama bagi penduduk yang bekerja di wilayah Jabotabek bagian timur.

Konsep pengembangan Kota Legenda mengacu pada konsep kota berwawasan lingkungan (*the environment city*). Sebuah kota yang secara sadar dikembangkan untuk memelihara bumi demi kehidupan yang berkelanjutan. Situ Cibeureum, danau alam yang terdapat di lokasi pengembangan, akan diperluas menjadi 80 Ha. Selain untuk penampungan air dan mendinginkan suhu udara setempat, danau hasil konservasi ini juga akan dimanfaatkan bagi keperluan rekreasi.

DIREKSI PT PAP DAN GOLD NUGGET GRAND AWARD
dari kiri : DIREKUR PENGELOLA **DEDDY KUSUMA,**
PRESDIR **MOH. S. HIDAYAT,** KOMISARIS UTAMA **COSMAS BATUBARA**
DAN DIREKTUR **HERMAN SUDARSONO**



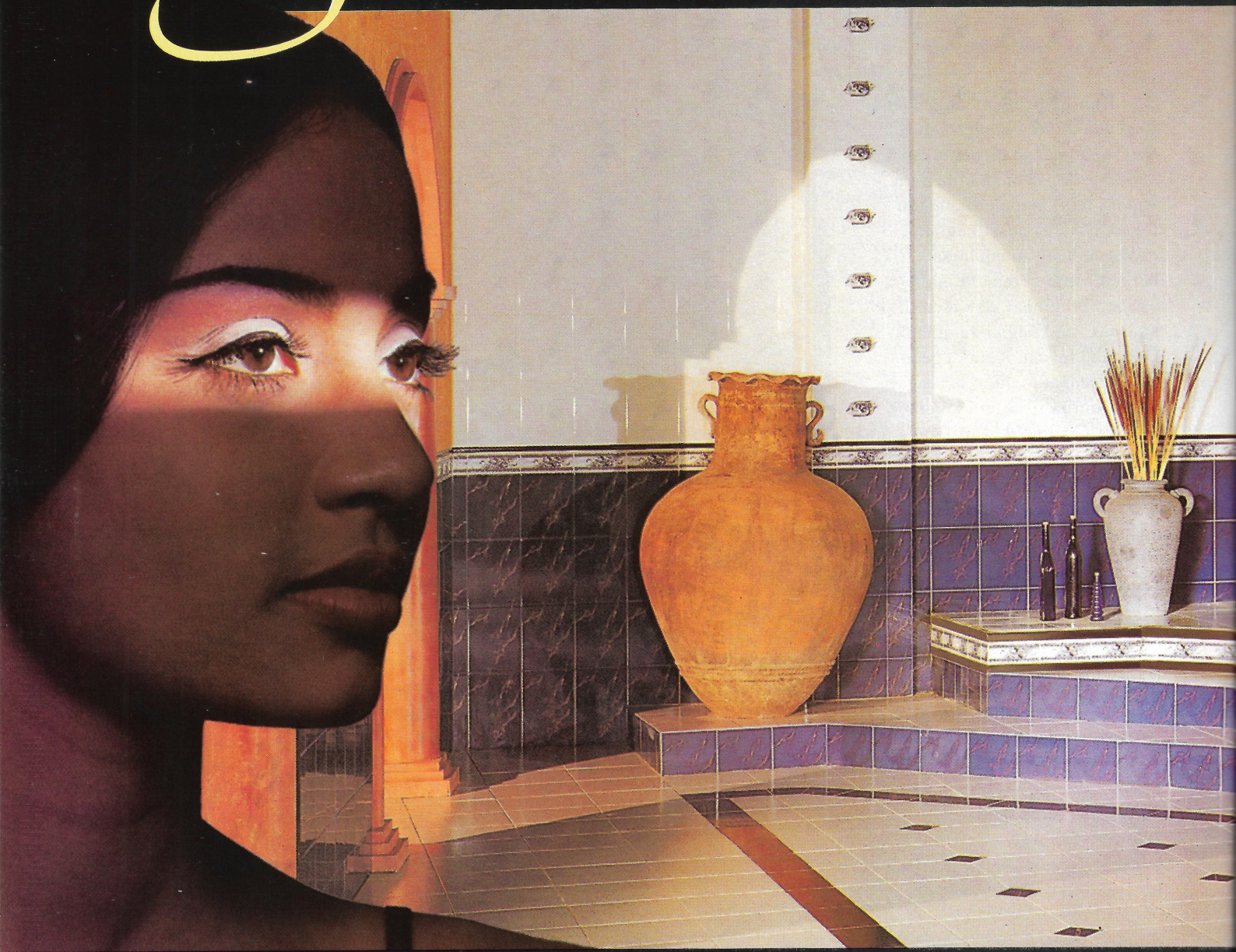
PETA LOKASI
DAPAT DICAPAI MELALUI BERBAGAI JALAN ALTERNATIF

Yang menarik, semua perkantoran, hotel, pusat belanja, atau pusat kegiatan bisnis di Kota Legenda, akan dibangun di tengah pertamanan atau di tepi danau-danau yang menjadi salah satu *land mark* kota ini. Kawasan hijau di sini, masih dilengkapi dengan keberadaan lapangan golf yang keseluruhannya akan terdiri dari 45 holes (2 lapangan golf 18 holes jenis turnamen dan resor, serta 1 lapangan golf 9 holes jenis eksekutif).

Seluruh pengembangan Kota Legenda, yang pada bulan Juni lalu memenangkan penghargaan Gold Nugget Grand Award dari Pacific Coast Builder Conference, di San Francisco, diproyeksikan selesai dalam waktu 15-20 tahun. Pembangunan rumah yang kini sedang berjalan di Kota Legenda, merupakan bagian dari 120 Ha pengembangan tahap pertama yang di dalamnya sudah termasuk beberapa bangunan komersial seperti ruko dan *club house*. Dengan begitu, para penghuni pertama di Kota Legenda sudah menikmati kehidupan nyaman karena ditunjang fasilitas permukiman yang baik. Herman Sudarsono menjamin, progres pembangunan Kota Legenda akan berjalan sesuai rencana, karena pihaknya telah mengantongi semua izin prinsip yang diperlukan. Dan yang penting, tanah yang sudah dibebaskan mencapai 1.300 Ha atau 65% dari keseluruhan SK penguasaan yang dimiliki PT PAP.

Sikap optimis itu tentu tidak berlebihan, karena PT PAP merupakan konsorsium terdiri dari 7 pengembang besar yang telah berpengalaman mengembangkan proyek-proyek real estat terkemuka.

SENI MENAWAN



Kreasi baru **Keramik Dinding Mulia** tampil anggun menghiasi dinding kamar mandi dan dapur Anda. Perpaduan warna yang lembut dengan motif cantik mengundang Anda untuk lebih mendekat. Terlihat pula listelo sebagai aksen visual yang dapat dipadupadankan untuk menyemarakkan atmosfir ruangan.

Hasil karya yang memukau.

MATA

MULIA
CERAMICS

A TOUCH OF ART AND LUXURY

RUMAH RAKY MENGAPA TER

Pasok rumah terus meningkat, tapi harga jualnya jauh melampaui tingkat pendapatan sebagian terbesar masyarakat. Harga jual rumah sederhana (RS) yang ditawarkan pengembang masih jauh di atas patokan harga pemerintah. Sedangkan rumah sangat sederhana (RSS), yang pembangunannya ingin didorong melalui pelaksanaan konsep hunian berimbang 1:3:6, makin tersendat saja. Bagaimana upaya mengatasinya?

Untung belum tentu, rugi sudah pasti. Itulah jawaban sebagian pengembang besar, setiap ditanya mengapa mereka tidak membangun RSS di proyek perumahan yang tengah dikembangkannya. Dalam hitungan bisnis mereka, membangun RSS dan RS dengan harga sesuai patokan pemerintah, adalah proyek rugi.

Alasan utamanya sudah sering kita dengar. Itu ke itu juga. Harga tanah sudah terlalu mahal, bahkan di pinggir kota sekalipun. Harga RSS T-21 yang menurut patokan pemerintah adalah Rp 4,9-5 juta misalnya, dibuat dengan perhitungan harga tanah Rp 5-6 ribu per meter persegi. Di Jabotabek, sulit memperoleh tanah dengan harga begitu. Bukan hanya di Jabotabek. Keluhan serupa dilontarkan Syaldi Mansyur, Ketua DPD REI Sulawesi Selatan. "Kalau ada tanah murah, lokasinya pasti belasan kilometer dari ibukota kabupaten atau propinsi," ujarnya (baca: *Suara Pengembang*).

Padahal, di sebagian besar Daerah Tingkat II, biaya-biaya perizinan bagi pembangunan RS dan RSS masih disamaratakan dengan biaya perizinan untuk rumah menengah dan mewah. Sehingga, menurut perhitungan DPP REI, komponen biaya perizinan untuk RSS bahkan bisa mencapai 13% dari total biaya pembangunan RSS. Masalah di sekitar pembangunan rumah murah, tahun lalu ditambah lagi dengan adanya gejolak kenaikan harga semen yang menimbulkan kenaikan berantai pada harga bahan bangunan lainnya.

Dengan berbagai tantangan tersebut, agak masuk akal jika banyak pengembang kurang berminat membangun RSS. Perum Perumnas saja, sebagai BUMN yang dibentuk untuk mendukung pembangunan rumah sederhana, dan mendapat dukungan fasilitas dana murah, hanya mampu merealisasikan 33.867 unit RS dan RSS pada periode 1994/1995 atau tahun pertama Repelita VI. Dengan target 250 ribu unit RS dan RSS yang dibebankan pemerintah kepada Perumnas dalam Repelita VI, idealnya dalam setahun BUMN ini mampu merealisasikan 50 ribu unit (lihat: tabel *"Target Pembangunan RS dan RSS Repelita VI"*).

Yang menarik, di tengah banyaknya cerita pahit di sekitar pembangunan RSS, ternyata tidak sedikit pula pengembang yang meraih untung cukup besar dari hasil membangun RSS. Salah satunya, proyek RSS yang dikembangkan PT Puteraco Indah bekerja sama dengan PT Pirantec Rekabina, di Sindang Pakuwon, Sumedang. Dengan harga tanah mentah Rp 5.000, RSS tipe 21/55 yang dijual dengan harga Rp 4,5 juta per unit itu mampu memberikan keuntungan Rp 900.000 per unit. "Jika dikerjakan secara efisien, dan perolehan tanahnya sesuai plafon, membangun RSS tidak akan rugi," ujar Mohamad S Hidayat, Presdir Grup Puteraco.

Cerita manis lainnya datang dari koperasi yang menerjuni bidang pembangunan perumahan. Induk Koperasi Karyawan (Inkopkar) misalnya, yang hingga saat ini mengklaim telah membangun 41.892 unit RS dan RSS di 17 propinsi. Ketua Umum DPP Inkopkar Agus Sudono bahkan menargetkan akan membangun RS dan RSS sampai dengan 100.000 unit. Padahal, target keseluruhan yang dibebankan pada semua koperasi pada Repelita VI hanya 50.000 unit. "Kalau pengembang swasta enggan membangun RSS, serahkan saja pada koperasi," ujarnya menantang. Melalui kerjasama dengan berbagai pihak guna menekan harga bahan bangunan, Agus Sudono menjamin, harga jual RS/RSS-nya jauh lebih murah dari yang dibangun pengembang swasta.

Kontribusi pengembang swasta dalam membangun RS dan RSS sudah pasti tidak bisa diabaikan. Pada periode tahun 1994/1995, menurut data Kantor Menpera, kontribusi para pengembang swasta dalam membangun RS dan RSS mencapai 68.177 unit. Ditambah dengan kontribusi Perumnas sebesar 33.867, realisasi pembangunan RS dan RSS pada tahun pertama Repelita VI mencapai 102.044 unit. Artinya, melampaui jumlah yang ditargetkan sebesar 100.000 unit. Itu, belum ditambah dengan kontribusi koperasi.

Jika realisasinya melebihi target, apa lagi masalahnya? Apa yang sudah dilakukan para pengembang swasta itu haruslah kita apresiasi, tentu. Persoalannya, harga RS dan RSS yang mereka bangun, umumnya di atas patokan harga RS dan RSS dari pemerintah. Harga RSS T-21 dijual di atas Rp 6 juta. Sedangkan untuk RS, yang dibangun sebagian besar tipe 36 ke atas. Harganya, di wilayah Jabotabek, berkisar Rp 25-60 juta. Dengan jangka waktu kredit 10-15 tahun, cicilan per bulannya antara Rp 400-900 ribu.

AT SENDAT

Sesuai dengan ketentuan KPR bahwa besar cicilan adalah 1/3 gaji, yang mampu membeli rumah sederhana dengan harga seperti itu, berarti hanya mereka yang bergaji antara Rp 1,2 juta dan Rp 2,7 juta. Berapa persen masyarakat kita yang berpenghasilan sebesar itu?

Atas dasar kenyataan inilah, kita dapat memahami betapa Menpera Ir. Akbar Tandjung tak jemu-jemu melakukan kampanye pembangunan rumah murah kepada pada pengembang dan pihak-pihak terkait, seraya mengeluarkan berbagai kebijakan guna mendukungnya. Dari aspek konseptual dan peraturan, Kantor Menpera telah mengeluarkan juklak pembangunan hunian berimbang dengan pola 1:3:6, sebagai tindak lanjut dari SKB tiga menteri tahun 1992.

Kebijakan inilah yang terus disosialisasikan kepada seluruh jajaran Pemda Tingkat I dan Tingkat II di seluruh Indonesia, baik dalam rakor pembangunan perumahan maupun dalam berbagai kesempatan lainnya. Hal ini dilakukan mengingat peran Pemda, terutama Kepala Daerah Tingkat II selaku Ketua BP4D, sangatlah besar dalam mendukung pembangunan RS dan RSS. Merekalah yang, melalui instrumen perizinan misalnya, dapat mengontrol dan bahkan kalau perlu memaksa para pengembang untuk menerapkan konsep hunian berimbang 1:3:6.

Dalam prakteknya selama ini, persepsi dan komitmen Pemda tentang pembangunan rumah sederhana, khususnya RSS, memang belum sama. Yang justru ironis, menurut sejumlah pengembang, bahkan tidak sedikit aparat Pemda yang agak keberatan di daerahnya dibangun permukiman RSS. Secara naif, mereka beralasan, tak mau daerahnya menjadi kumuh oleh keberadaan RSS. Sebaliknya, jika banyak dibangun rumah menengah, apalagi rumah mewah, dapat menunjukkan keberhasilan pembangunan ekonomi di daerahnya.

Berkaitan dengan itu, muncul usulan agar sukses pembangunan RS dan RSS di satu daerah menjadi salah satu tolok ukur keberhasilan Pemda bersangkutan. Dengan begitu, Pemda diharapkan dapat berperan aktif, termasuk antara lain menyediakan lokasi khusus bagi RS/RSS yang dituangkan dalam RUTR Daerah, agar tanah di lokasi itu tidak dispekulasikan dan kemudian melonjak tinggi.

Dari segi pembiayaan, berbagai instrumen dana murah disediakan bagi pengembang RSS. Mulai dari kredit modal kerja khusus dengan jaminan DPP dan DPD REI, hingga kredit pembebasan lahan bagi RSS sampai 75%. Jumlah dana yang dialokasikan, terutama melalui BTN, juga melampaui kebutuhannya.

Dengan berbagai dukungan itu, wajar jika Menpera bersiteguh, tidak ada alasan bagi pengembang untuk tidak membangun RSS. Terutama para pengembang besar yang diberi hak penguasaan tanah sampai ratusan hingga ribuan hektar, dan telah memberikan komitmennya untuk mengembangkan proyek permukimannya sesuai pola 1:3:6 ■

BB

HARGA RS DAN RSS

Tipe	Maksimum harga jual (Rp juta) Wilayah I	II	III	Uang muka (%)	Suku bunga (%)	Jangka waktu (th)	KP Maksimum (Rp juta) Wilayah I	II	III
KSB									
54 m²	2,48	2,23	2,02	10	8,5	20	2,23	2,01	1,82
60 m²	2,75	2,44	2,24	10	8,5	20	2,47	2,20	2,02
72 m²	3,30	3,06	2,80	10	8,5	20	2,97	2,75	2,52
RSS									
21	4,90	5,00	5,00	10	8,5	20	4,41	4,50	4,50
27	5,40	6,00	6,00	10	8,5	20	4,86	5,40	5,40
36	6,90	7,20	7,20	10	8,5	20	6,21	6,48	6,48
RS									
18	6,25	8,70	12,00	10	11	20			
21	9,35	9,90	13,57	10	11	20			

Keterangan : Wil. I : DKI Jakarta, Jawa Tengah, Jawa Timur, DIY, DI Aceh, Sumut, Sumbar Riau (daratan), Bali, NTB, Sulteng, Sulut dan Sultra.
Wil. II : Riau (kepulauan), Kalsel, Kaltim, Kalbar, Kalteng dan Maluku.
Wil. III : Irian Jaya dan Timtim

Sumber : *Kantor Menpera*

TARGET PEMBANGUNAN RS & RSS REPELITA VI

PROPINSI	PERUMNAS RSS	PERUMNAS RS	REI RSS	REI RS	KOPERASI RSS	KOPERASI RS	JUMLAH RSS	JUMLAH RS
DI Aceh	1.948	487	3.079	1.680	0	0	5.027	2.167
Sumatera Utara	13.130	3.283	12.000	2.000	3.353	838	28.483	6.121
Sumatera Barat	2.915	729	5.000	1.000	0	0	7.915	1.729
Riau	3.784	946	6.000	1.000	965	241	10.748	2.187
Jambi	1.561	390	1.686	500	0	0	3.247	890
Sumatera Selatan	6.627	1.657	9.500	2.000	0	0	16.127	3.657
Bengkulu	866	217	1.500	700	0	0	2.366	917
Lampung	2.697	674	7.071	4.000	0	0	2.366	4.674
DKI Jakarta	29.765	7.441	21.076	28.320	7.594	1.898	58.435	37.660
Jawa Barat	44.033	11.008	44.990	9.680	11.238	2.809	100.261	23.498
DI Yogyakarta	4.668	1.167	7.000	2.900	0	0	11.668	4.067
Jawa Tengah	27.764	6.941	33.400	7.000	8.216	2.054	73.826	17.106
Jawa Timur	32.209	8.052	33.400	7.000	8.216	2.054	73.826	17.106
Kalimantan Barat	2.332	583	5.000	820	0	0	7.332	1.403
Kalimantan Tengah	885	221	5.000	1.520	0	0	5.885	1.741
Kalimantan Selatan	2.538	634	5.000	1.320	0	0	7.332	1.403
Kalimantan Timur	3.304	826	6.000	2.000	0	0	9.304	2.826
Sulawesi Utara	2.309	510	3.000	900	0	0	5.039	1.410
Sulawesi Tengah	1.015	254	3.000	700	0	0	4.015	954
Sulawesi Selatan	6.080	1.520	5.719	2.000	1.551	388	13.351	3.908
Sulawesi Tenggara	829	207	1.000	200	0	0	1.829	407
Bali	2.649	662	1.200	750	0	0	3.849	1.412
Nusa Tenggara Barat	2.101	525	1.500	160	0	0	3.601	685
Nusa Tenggara Timur	1.344	336	1.500	660	0	0	2.844	996
Maluku	1.276	319	900	440	0	0	2.176	759
Irian Jaya	1.430	357	1.500	300	0	0	2.930	657
Timor Timur	1.430	53	3.000	450	0	0	3.211	503
TOTAL	200.000	50.000	220.000	80.000	40.000	10.000	460.000	140.000

Sumber: *Kantor Menteri Negara Perumahan Rakyat*

DISTRIBUSI RS/RSS

MASIH BERTUMPU DI SATU TEMPAT

Pembangunan RS/RSS tahun pertama Repelita VI melampaui target. Distribusi terbesar ditargetkan di Jabotabek, Jatim, dan Bali. Kendalanya?

Himbauan Menpera Akbar Tandjung, agar para pengembang sudi membangun RS/RSS, tampaknya tidak sia-sia. Hampir di setiap kunjungan Menpera ke daerah-daerah, ia tidak pernah lupa untuk selalu mengingatkan soal yang satu itu. Hasilnya, memang cukup menggembirakan.

Simak saja angka-angka di bawah ini. Sampai Juni 95 lalu, pada anggaran 1994/1995, sekitar 102.044 unit RS/RSS telah diserahkan pada pemiliknya melalui KPR. Padahal, untuk pencapaian target 500 ribu unit RS/RSS pada Repelita VI ini, tahun pertama 1994/1995 pemerintah hanya mematok target 70.000 unit. Artinya, sasaran tahun pertama dapat melebihi target.

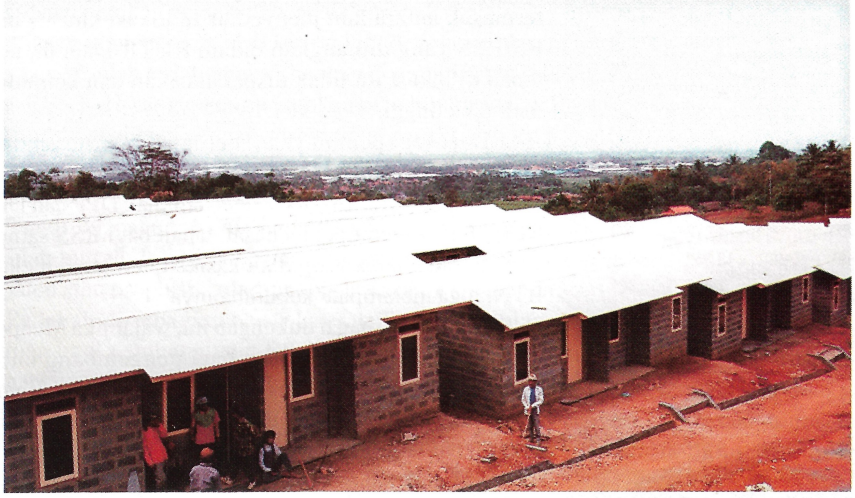
Menurut Menpera Akbar Tandjung, terlampauinya target tersebut tidak lepas dari kesiapan Perumnas dan developer besar menyediakan lahan yang cukup luas. Untuk antisipasi ke depan, "Kantor Menpera akan terus mendorong Perumnas dan para pengembang swasta agar meningkatkan persediaan tanah, terutama di daerah-daerah yang mengalami pertumbuhan pesat," kata Akbar Tandjung.

Selain itu, Kantor Menpera akan terus memantau peningkatan harga bahan bangunan, dan melakukan pengawasan terhadap pelaku pembangunan perumahan. Langkah ini diambil berkaitan dengan target sebesar 90 ribu unit RS/RSS yang akan dibangun dalam 1995/1996. Tapi, "Kantor Menpera akan mendorong para pengembang untuk membangun RS/RSS sampai 120 ribu unit di seluruh propinsi," lanjut Akbar lagi.

REALISASI PEMBANGUNAN RS/RSS DI KOTA-KOTA BESAR

No.	Propinsi	Rencana Repelita VI		Realisasi 1994/1995	
		RS	RSS	RS	RSS
1.	**Bandung (Jawa Barat)**				
	-Perumnas	11.008	44.033	752	1.383
	-Non Perumnas	9.680	44.990	29.104	6.756
2..	**Semarang (Jawa Tengah)**				
	-Perumnas	6.941	27.764	328	835
	-Non Perumnas	7.000	24.379	2.193	4.964
3.	**Surabaya (Jawa Timur)**				
	-Perumnas	8.052	32.209	1.439	1.067
	-Non Perumnas	7.000	33.400	3.423	5.189
4.	**Ujungpandang (Sulsel)**				
	-Perumnas	1.520	6.080	98	354
	-Non Perumnas	2.000	5.719	1.030	3.036

Ket:Belum termasuk RSH (Rumah Siap Huni) yang dibangun Perumnas sampai bulan Juni 95.



RS/RSS GRUP PUTERACO
PERMINTAAN MASIH TINGGI

Untuk sementara, target di atas masih mungkin untuk direalisir. Di luar sumbangan perumnas dan koperasi, dari April 94 sampai September 95 saja, anggota REI telah berhasil membangun sebanyak 166.178 unit di 27 propinsi. Terdiri dari 119.129 unit rumah sederhana dan 47.049 unit rumah sangat sederhana.

Dari realisasi di 27 propinsi, distribusi terbesar masih berada di DKI Jakarta. Karena, "Warga yang berpenghasilan rendah dan pegawai negeri sipil itu terbanyak di sini," alasan Ir Srijono, Direktur Perum Perumnas. Untuk target 1995/1996 sendiri, Perumnas punya kewajiban membangun RS/RSS sebanyak 56.287 unit di seluruh propinsi. Permintaan RS/RSS tertinggi lain juga datang dari bagian timur, seperti Jatim dan Bali.

Kompyang Wisastra Pande, Direktur

PT Gema Indah Abadi (GIA) mengakui tingginya permintaan RS/RSS untuk PNS di daerahnya. Padahal, ketua REI DPD Bali ini telah menyelesaikan proyek RS/RSS nya sebanyak 8.573 unit yang tersebar di beberapa lokasi di pulau dewata ini.

Meski optimis target pembangunan tetap tercapai, tak urung masalah pengadaan lahan murah untuk RS/RSS masih menghantui. Menurut Srijono, pengadaan lahan di Jakarta dan Jawa dalam dua tahun terakhir ini, cukup alot. Ulah spekulan dan besarnya lahan yang dikuasai, salah satu kendala besar. Lain halnya pengadaan lahan di luar Jawa, "Pemdanya sangat berperan. Spekulan belum begitu banyak," jelas Srijono pula.

Dari total target nasional, Perumnas sendiri sebenarnya memikul tanggung jawab 250.000 unit. "Tapi kita tambah sendiri sampai 300.000 unit," tutur Srijono. Jumlah ini didistribusikan Perumnas di 27 propinsi, dari Aceh, Irian, dan Timor Timur. "Semuanya tersebar pada 130 kabupaten di 162 lokasi. Sebenarnya, di mana ada PNS, daerah itu cukup potensial dibangun RS/RSS," lanjut Srijono lagi.

Berbagai upaya terus dicari untuk antisipasi kendala yang masih menghadang target pendistribusian RS/RSS di seluruh propinsi ini. Dari soal pengadaan lahan, gejolak bahan bangunan, sampai pada soal pembiayaan. Ambil contoh tim semen yang dibentuk untuk selalu memantau kelancaran persediaan serta distribusi semen bagi pembangunan RS/RSS. Pengalaman pahit ketika terjadi kelangkaan semen dan melonjaknya harga bahan bangunan ini, membuat pemerintah kian dewasa. Sedangkan untuk membantu mengatasi masalah tanah, kantor Menpera selalu mendorong Pemda untuk memberikan kemudahan.

Masih dalam upaya menekan harga RS/RSS, harga bahan bangunan pun harus ditekan seminim mungkin. Melalui Surat Keputusan Bersama (SKB) antara Menpera, Menhut, Menkeu, Jaksa Agung, dan Kapolri, kayu hasil sitaan halal untuk dimanfaatkan membangun RS/RSS.

Sedangkan untuk memobilisasi pembiayaan RS/RSS, pemanfaatan dana Bapertarum bagi perumahan PNS pun terus digalakkan. Sampai Juli 95, tercatat Rp 80.131.206.000 yang dikeluarkan dari dana Bapertarum. Rinciannya Rp1.989.920.000 berbentuk pengembalian tabungan kepada 19.146 PNS. Sebesar Rp65.941.076.000 untuk bantuan uang muka KPR bagi 47.266 PNS. Sisanya sebesar Rp12.200.210.000 digunakan untuk bantuan sebagian biaya membangun rumah sendiri oleh sekitar 10.818 orang PNS. Andil modal kerja sebesar 1 miliar kepada setiap DPD REI untuk membangun RS/RSS, pun akan ikut membantu pencapaian target pembangunan.

Langkah yang diambil kantor Menpera semuanya sejalan dengan pendapat H Anwar Datuk, Wakil Ketua Komisi V DPR RI. "Kalau Pemda tidak membantu, pengadaan tanah akan sangat sulit," kata utusan FPDI ini, "Harus ada *policy* Menteri untuk mengadakan koordinasi dengan Pemda setempat," imbau Anwar Datuk lagi. Kalau tidak, hambatan tingginya harga bahan bangunan dan sulitnya mencari tanah yang harganya murah, masih sulit untuk diatasi. Artinya, target sebanyak 120.000 unit RS/RSS pada 1995/1996 akan terganjal. Peran Pemda akan lebih diperlukan lagi untuk pemerataan distribusi RS/RSS di 27 propinsi ■

IU/WID

RS/RSS CITRARAYA
DIPERLUKAN PERAN PEMDA

No.	Propinsi	Perumnas	Pengembang Swasta	Koperasi	Total
1.	DI Aceh	719	575	144	1.438
2.	Sumut	3.460	2.568	691	6.719
3.	Sumbar	964	965	-	1.929
4.	Riau	1.293	1.034	259	2.586
5.	Jambi	413	364	50	827
6.	Sumsel	1.978	1.182	396	3.556
7.	Bengkulu	328	262	66	656
8.	Lampung	674	1.214	-	2.888
9.	DKI Jakarta	7.406	8.875	1.898	19.179
10.	Jabar	11.007	10.934	2.809	24.359
11.	DI Yogyakarta	1.573	1.258	315	3.146
12.	Jateng	6.941	6.000	1.770	14.987
13.	Jatim	8.052	7.080	2.054	19.188
14.	Kalbar	582	1.064	-	1.646
15.	Kalteng	281	1.244	-	1.525
16.	Kalsel	634	1.264	-	1.898
17.	Kaltim	826	1.440	160	2.426
18.	Sulut	510	780	-	1.290
19.	Sulteng	254	740	-	994
20.	Sulsel	1.520	1.544	387	3.451
21.	Sul. Tenggara	201	200	46	447
22.	Bali	5.342	390	-	5.732
23.	NTB	525	332	-	857
24.	NTT	336	432	-	768
25.	Maluku	319	268	-	587
26.	Irian Jaya	99	360	-	459
27.	Timor Timur	52	690	-	742
TOTAL		56.287	52.668	11.045	120.000

DUKUNGAN

DARI BUMD SAMPAI SETORAN DANA

Pemda Jawa Timur membentuk BUMD khusus perumahan. Sementara pemungutan dana konpensasi pembangunan RSS di Jawa Barat tidak lagi dilanjutkan.

Perhatian pemerintah daerah (Pemda) terhadap pembangunan perumahan rakyat masih dianggap kurang. Umumnya, para aparat beralasan karena keterbatasan lahan dan risiko adanya faktor spekulasi. Walaupun demikian, ada pula pemda yang berani melakukan terbosan. Pemda DKI Jaya, misalnya, justru mengembangkan perumahan rakyat secara vertikal melalui produk rumah susun.

Sementara itu di Jawa Timur (Jatim), selama Pelita VI ditargetkan pembangunan RS/RSS sekitar 94.600 unit, yang tanggung jawabnya diberikan kepada Perumnas sebanyak 40.200 unit, REI sebanyak 40.400 unit dan koperasi sekitar 10.000 unit. Pembagian ini merupakan angka perbaikan usulan Menpera Akbar Tandjung Rekerda DPD REI Jatim baru-baru ini. "Ketika diminta komitmen tertulis, 10 pengembang besar sanggup untuk merealisaikan sekitar 54.500 unit," jelas A. Manan Chamid, Ketua DPD REI Jatim.

Sayangnya, dari bulan Agustus 1994 sampai Mei 1995 baru sekitar 7.000 unit RS dan RSS yang terealisasi. Itupun sebagian besar dibangun oleh pengembang kecil yang berada di daerah. Sedangkan 10 pengembang besar yang memberikan komitmen hanya bisa membangun 1.580 unit. "Mereka beralasan kesulitan dalam pembebasan lahan," tambah Manan.

Memperhatikan hal itu, Pemda Jatim kemudian menunjuk Bank Jatim untuk mengkoordinir mendirikan badan usaha semacam "bank tanah". "Mungkin tahun depan kita akan merealisasikan pembentukan Badan Usaha Milik Daerah khusus perumahan. Saat ini dalam pembahasan serius. Hal ini didasari oleh masalah perumahan di Jatim yang masih jauh dari harapan," ungkap Basofi Sudirman, Gubernur Jatim baru-baru ini di Malang.

"Hal itu juga merupakan masukan REI ketika studi banding ke Australia Barat baru-baru ini," kembali A. Manan Chamid menambahkan. Mengapa Australia? Karena di Australia, terbentuknya bank tanah sudah berlangsung sejak tahun 1972. "Kita hanya melihat sistemnya saja," ujar Manan. Pada mulanya hanya bermodalkan sekitar 3 juta dolar AS yang ditambah pinjaman jangka panjang dengan bunga murah sekitar 100 juta dolar Australia. Semua instansi terkait, mendukung terbentuknya bank tanah. Sejak itu mereka sudah membebaskan sekitar 2 juta meter persegi.

Alasan Manan yang lain karena kawasan di sekitar Surabaya, khususnya wilayah Gerbangkertasusila, masih banyak lahan yang relatif murah yaitu sekitar Rp 5 ribu per meter persegi. "Jika ingin mengembangkan perumahan, lahan-lahan murah itu harus cepat-cepat dikuasai agar tak menimbulkan persoalan di kemudian hari," ujar Manan kembali.

IGUNARDI

Memang, sejauh ini kendala lahan murah harus pula dihadapi oleh semua pengembang yang akan terjun di proyek RS dan RSS. "Bagaimana akan bisa mengeluarkan produk RS dan RSS sesuai dengan harga patokan resmi pemerintah, sementara lahan murah sudah sulit," aku salah satu pengembang di Jatim.

R. NURIANA
MAKSUD SAYA BAIK

Terlepas dari masalah internal Jatim, yang jelas sampai tahun kedua Pelita VI (1995/96) ini sudah berhasil dibangun 19.188 unit RS/RSS, yang disumbangkan oleh Perumnas sebanyak 8.052 unit, pengembang swasta sebanyak 7.080 dan koperasi sebanyak 2.054 unit. Khusus Surabaya dan sekitarnya di tahun pertama Pelita VI (1994/95) berhasil dibangun sebanyak 1.439 unit RS serta 1.067 unit RSS yang dikerjakan oleh Perumnas dan dikerjakan oleh non-Perumnas sebanyak 3.423 unit RS serta 5.189 unit RSS.

PERUMAHAN RSS SINDANG PAKUWON DI SUMEDANG:
DIBANGUN SENDIRI OLEH PENGEMBANG

Yang jelas, sejauh ini Pemda Jatim hanya mendukung pengadaan RS dan RSS melalui pemberian izin pembebasan. Inilah yang kemudian membuat Perum Perumnas kelabakan. Buktinya, dari sekitar 3.000 unit RS dan RSS yang baru-baru ini dipasarkan di kawasan Kota Baru Driorejo, Gresik, Surabaya Barat, telah terjadi kelebihan peminat. Terdaftar ada sekitar 30 ribu orang. Mau tak mau pengelola pun harus memilah-milah peminat yang benar-benar sesuai prosedur dan dilakukan *waiting list*.

Kota Baru Driorejo dikemas berdasarkan konsep Kasiba (kawasan siap bangun) yang berada di areal sekitar 850 hektar. Dikembangkan oleh 6 BUMN yakni Perumnas, Nindya Karya, Wijaya Karya, Waskita Karya, Hutama Karya dan Adhi Karya, semuanya itu berada di bawah bendera Departemen PU. Rencananya, selain 3.000 unit pada tahap I, tahap II selanjutnya akan dikembangkan lagi 3.000 unit. Boleh jadi ini hanya merupakan proyek contoh bagi pengembangan RS dan RSS di Jatim.

Lain pula yang dilakukan Pemda Jawa Barat (Jabar). Untuk mendongkrak realisasi pembangunan RS dan RSS di daerah ini, Gubernur Jabar R.Nuriana mencoba membuat terobosan. Pengembang-pengembang yang berada di wilayah ini tidak harus membangun sendiri RS dan RSS, sebagai pelaksanaan konsep hunian berimbang 1:3:6. Namun, diambil kebijakan: setiap pengembang diharuskan menyetor dana sebasar Rp 1,4 juta per unit sebagai konpensasi kewajiban membangun RS dan RSS yang seharusnya dilakukan dalam satu lokasi. Setelah dana itu terkumpul, maka Pemda yang akan membangun rumah tersebut.

Agaknya Nuriana cukup memahami kesulitan pengembang untuk merealisasikan pembangunan rumah yang berkategori enam itu. Karena merasa terbantu, pengembang-pengembang besar ramai-ramai menyetor dana. Samadikun Hartono, Presiden Direktur PT Modernland Realty, mengaku telah menyetor dana miliaran rupiah kepada Yayasan Perumahan yang dibentuk Pemda Jabar tersebut. Hal serupa juga dilakukan Grup Lippo yang mengembangkan kotabaru Lippo Karawaci di Tangerang dan Lippo Cikarang di Bekasi.

Namun, belakangan, kebijakan tersebut ternyata tidak disetujui Menpera Akbar Tandjung. Menurut Akbar, praktek setor dana tersebut tidak sesuai dengan semangat hunian berimbang 1:3:6. "Dari segi itikad, memang baik yang dilakukan Pak Gubernur itu. Cuma dari segi pelaksanaannya, kita harus menyesuaikan dengan ketentuan yang sudah ditetapkan secara nasional yaitu pengembang harus membangun rumah dan bukan memberikan kontribusi dalam bentuk dana," tegas Akbar kepada *Properti Indonesia* di Bandung bulan lalu.

Pertimbangan Akbar, pengembang harus aktif membangun rumah bagi masyarakat berpenghasilan rendah. Dengan demikian, semangat kesetiakawanan sosial itu dapat dibangun di kalangan pengusaha itu. Karena konsep hunian berimbang 1:3:6 itu konteksnya menciptakan kesetiakawanan sosial, akan lebih baik bila pengembang membangunnya sendiri. "Jangan hanya sekadar memenuhi kewajiban. Jangan sampai hanya dengan membayar konpensasi, lalu mereka merasa sudah melunasi kewajibannya," tambah Akbar lagi.

Mengenai dana yang sudah terlanjur dikumpulkan, Akbar meminta Gubernur Jabar agar dana itu betul-betul dipergunakan untuk kepentingan masyarakat yang memerlukan subsidi. Caranya misalnya dengan mensubsidi prasarana dasar seperti jalan masuk menuju RSS. "Ke depan ini tak perlu lagi dipungut dana itu. Pengembangnya yang disuruh membangun," jelas Akbar lagi.

Menanggapi sikap Menpera tersebut, Gubernur Jabar hanya berkomentar singkat bahwa maksud kebijakan itu baik. Tapi kalau Menpera meminta pengembang membangunnya sendiri, hal itu juga suatu yang baik ■ ***BP/HP/PTU***

PEMBIAYAAN

MENEROPONG DANA BAGI RS DAN RSS

BTN tetap menjadi idola pembiayaan RS dan RSS. Berbagai fasilitas pendanaan untuk itu makin terus dikembangkan.

Sampai sekarang, perbankan tetap memegang peranan paling penting dalam pendanaan rumah sederhana (RS dan RSS). Dua bank yang penuh perhatian terhadap proyek pemerataan ini adalah Bank Tabungan Negara (BTN) dan Bank Papan Sejahtera (BPS), sementara perbankan lainnya bisa berkreasi melalui kredit pemilikan rumah (KPR) atau cukup memasukkan dalam skim kredit modal kerja (konstruksi).

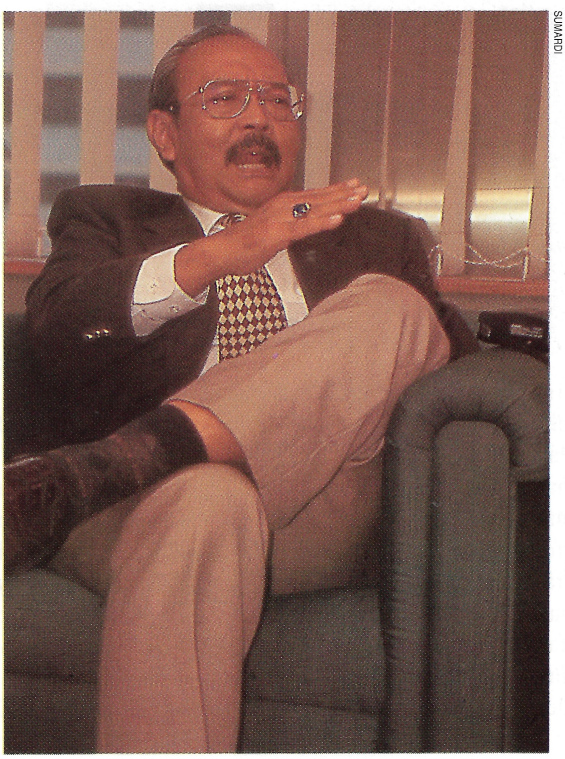
Boleh jadi, kenapa BTN dan BPS yang lebih menonjol karena kedua bank ini memang sudah berpengalaman dalam persoalan tersebut. Hal ini pun diakui oleh banyak kalangan. Buktinya, sampai Agustus 1995 ini BTN sudah merealisasikan RS dan RSS sebanyak 1.046.843 unit dengan nilai sekitar Rp 6,078 triliun. Sementara BPS, walaupun tak semua untuk RS/RSS, tetapi lihat saja sekitar 76,43 persen dari seluruh kredit yang disalurkannya melalui KPR atau senilai Rp 903,5 miliar untuk 48.762 debitur.

Pasti, untuk menjalankan fungsi pemerataan itu tak bisa hanya bergantung kepada *political will* semata. Selain harus profesionalisme, dukungan manajemen bank juga sangat berpengaruh. BTN, misalnya, dengan jaringan sebanyak 48 kantor cabang di 27 propinsi seluruh Indonesia merupakan aset yang menentukan. Pelayanan kepada developer maupun pemohon KPR dan nasabah BTN tidak lagi harus bergantung pusat, manajemen BTN telah melakukan pendelegasian memutus kredit dengan memberikan kewenangan kepada kantor cabang sesuai potensi masing-masing daerah.

"Apalagi kredit RS/RSS ini sudah tahun ketiga, rasanya cabang sudah siap sekarang. Bulan ini kita juga sudah mempersiapkan sumber daya manusianya. Termasuk pimpinan cabang, juga kursus-kursus analisis lebih baik bagi petugasnya," ungkap Widigdo Sukarman, Direktur Utama BTN.

Sebelumnya, Prajogo Mirhad, Presiden Direktur Bank BDI mensinyalir, "Lamanya proses pembebasan lahan, pencairan kredit pemilikan rumah membuat para developer kurang bergairah membangun rumah sederhana. Seharusnya proses itu lebih dipercepat karena keuntungan para developer itu sangat tergantung dari waktu."

Oleh sebab itu, langkah strategis BTN itu merupakan jawaban dari keluhan para pelaku bisnis RS dan RSS, seperti diakui Widigdo, "Sebagai mitra REI, kita harus membantu anggota-anggotanya, karena kadang-kadang keterlambatan itu terjadi. Kadang-kadang dari banknya atau developernya sendiri, karena syarat-syarat belum mereka penuhi."



SUMARDI

PRAJOGO MIRHAD
RSS MENSUBSIDI MENENGAH DAN MEWAH

BTN pada prinsipnya tak ada masalah untuk pembiyaan RSS. Sekarang ini, kebutuhan untuk pembangunan RSS sekitar 100 ribu unit sebenarnya bisa diantisipasi BTN. Buktinya, "Tahun ini kita punya jatah kredit untuk RSS sekitar Rp 1 triliun," aku Widigdo. Nah, kalau saja 1 unit RSS sekitar Rp 5 juta, terget 100 ribu unit bisa saja direalisasikan BTN. Walaupun demikian, peranan lembaga-lembaga dana lainnya juga penting, seperti halnya bank-bank umum maupun Perumnas dan Bapetarum.

Walaupun pelayanan sudah ditingkatkan sudah tentu bank juga tak bisa lepas dari sumber dana, terutama dana-dana murah. Sekarang ini sebenarnya banyak bank yang melakukan pengembangan produk penghimpunan dana. Bukan itu saja, dibentuk pula badan resmi untuk pengadaan rumah sederhana seperti Badan Tabungan Perumahan Pegawai Negeri Sipil.

Memang, dalam pengadaan

dana untuk perumahan, yang membutuhkan ada dua sisi, satu sisi mereka yang membangun proyek dan mereka yang akan menempati. Nah, di sinilah pintar-pintar bank membagi-bagi porsi dananya. Lagi-lagi BTN yang sudah cukup berani mengembangkan produk secara proporsional.

Belum lama ini, misalnya, BTN pun menyediakan fasilitas KMK Khusus bagi pengembang yang berniat terjun ke RSS. Jumlahnya mencapai Rp 1 miliar untuk setiap DPD REI di seluruh propinsi. Apabila setiap daerah ada 5 pengusaha yang berminat, itu artinya masing-masing akan mendapatkan Rp 250 juta. Agunannya pun cukup rekomendasi pengurus DPD setempat. Bukan itu saja, BTN juga menyediakan fasilitas kredit khusus untuk pembebasan lahan yang diperuntukkan bagi pengembang yang akan membangun proyek RSS. Terakhir BTN sedang menguji coba program kredit Trigunan.

Kredit Trigunan merupakan skim kredit yang sasarannya anggota kelompok masyarakat berpenghasilan rendah dan tidak tetap, yang belum dapat memanfaatkan peluang yang telah tersedia seperti pembebasan lahan, pembangunan rumah, dan meningkatkan modal usaha. Sebagai pilot project diberikan kepada 5 kelompok/koperasi dan dalam waktu dekat akan segera direalisir sebanyak 12 kelompok/koperasi. Dengan kata lain, tanpa melalui pengembang pun masyarakat bisa menda-patkan rumah.

"Kalau melihat perkembangannya, seperti terakhir di Pakanbaru, program ini tentunya akan dapat diberlakukan di seluruh Indonesia. Teknisnya bisa melibatkan REI setempat sebagai konsultan pembangunan. Sebab bila didatangkan dari Jawa biayanya mahal. Jadi bisa membantu kelompok masyarakat, seperti halnya KUD. Lalu kita kembangkan ke tempat lain, buktinya Menteri Transmigrasi sudah memerintahkan untuk bekerja sama dengan BTN. Dengan adanya Kredit Triguna ini diharapkan semakin banyak masyarakat bawah dapat mewujudkan keinginannya untuk memiliki rumah sederhana," jelas Widigdo kembali.

MITA BINARTI

WIDIGDO SUKARMAN
UNTUK RSS KITA SUDAH BERPENGALAMAN

Sebagai bank pemerintah tentu saja persoalan sumber dana tak terlalu membuat BTN repot. Toh, sebagai agen pembangunan, fungsi BTN memang harus konkrit. Widigdo menambahkan, "Untuk membiayai RS/RSS BTN masih mendapatkan dana dari KLBI dan Pemerintah (RDI), namun dengan persentase yang semakin kecil sehingga untuk memenuhi kebutuhan tersebut BTN harus menghimpun dana jangka panjang dalam bentuk obligasi serta berbagai macam tabungan dan deposito. Kita akan mengeluarkan obligasi akhir tahun ini sekitarRp 250 milyar. Itu sumber pembiayaan untuk mengganti yang lama, yang jatuh tempo, dan untuk ekspansi. Supaya ada *matching* antara sumber dan pemakaian dana."

Bagi bank menyalurkan dana untuk rumah sederhana memang tak beanya menyalurkan dana untuk kredit pada umumnya. Tetapi bagi calon nasabah sudah pasti selalu beranggapan ada saja persoalan-persoalan yang muncul. Kalau bukan persoalan prosedur yang berbelit-belit, pun persoalan eksternal seperti halnya tingkat suku bunga.

Terkait dengan prosedur, Prajogo Mirhad, yang juga mantan Presiden Direktur Bank Papan Sejahtera, menambahkan, "Walaupun tingkat bunga kredit konstruksi sekarang relatif rendah, namun apabila proses KPR lamban menyebabkan biaya bunga bagi developer jadi tetap tinggi. Bunga bank tidak pernah tidur."

Prajogo, yang juga mantan Direktur Utama BTN, kemudian mengusulkan agar kredit konstruksi dan KPR ditangani satu bank saja. Ia juga menambahkan agar proses persetujuan kredit dilakukan bersamaan, "Misalnya ketika developer memproses kredit modal kerja, sebaiknya KPR calon pembeli pun diproses. Alasannya, rumah yang sudah dibangun itu sudah ada calon pembelinya. Ini berarti, ketika rumah itu selesai dibangun, KPR-nya direalisasi."

Apa yang diusulkan Prajogo bertujuan merangsang para anggota REI, Inkopkar dan Perumnas untuk giat membangun RS dan RSS, apalagi sudah tercermin tingkat keuntungan yang wajar. "Tanpa keuntungan yang wajar kan sulit bagi developer membangun RSS, apalagi pemerintah menentukan harganya," ujar Prajogo.

Kalaupun para pengembang beranggapan pembangunan RS dan RSS dianggap kurang menguntungkan itu sebenarnya kurang benar. Selain ada subsidi bunga bagi mereka yang ingin memanfaatkan skim KMK maupun KPR, permintaan untuk rumah tipe tersebut terus meningkat. Kenyataan di lapangan membuktikan, hampir semua produk RS dan RSS diserbu pembeli. Nah, jika demikian itu artinya RS dan RSS mensubsidi rumah menengah dan mewah ■

BP/CDG,PTU,Nia

TANAH

MOMOK BAGI PENGEMBANG RSS

Konsistensi pelaksanaan RUTR sangat diperlukan dalam pembangunan perumahan. Mengapa peruntukan tanah bagi RSS sering berubah-ubah?

Semakin sulitnya mencari tanah yang harganya masih murah, selalu diakui banyak pengembang sebagai kendala utama untuk membangun RS (rumah sederhana) dan RSS (rumah sangat sederhana). Kendala tersebut terutama sangat dirasakan di daerah perkotaan seperti di wilayah Jabotabek. Di daerah perkotaan dan daerah yang menjadi pusat-pusat pertumbuhan ekonomi, sudah tidak ditemukan lagi tanah yang harganya Rp 5.000 per meter. Padahal, hanya dengan harga seperti itulah rumah RSS tipe 21 dapat dijual dengan harga Rp 4,9 juta. Karena itu, tidak heran jika pembangunan RS/RSS hanya bisa dilakukan di daerah-daerah yang kian ke pinggir.

Untuk memenuhi target pembangunan 500.000 RS/RSS pada Pelita VI ini, paling tidak dibutuhkan tanah 5.000 hektar. Sedang untuk pembangunan 144.480 rumah menengah, diperlukan tanah seluas 5.779 hektar. Dengan kata lain, untuk mewujudkan pembangunan rumah bagi rakyat golongan menengah ke bawah ini, diperlukan tanah seluas 10.779 hektar. Padahal, berdasarkan SIPPT yang telah dikeluarkan, kini luas lahan yang sudah dikuasai pengembang sudah lebih dari 103.000 hektar. Sebagian besar di antaranya berada di pusat-pusat pertumbuhan ekonomi. Sekitar 60 persen di antaranya berada di Jabotabek dan Jawa Barat, 20 persen di berbagai kota di Jawa dan sisanya di luar Pulau Jawa. Di wilayah Jabotabek sendiri, kini lebih kurang 28 pengembang menguasai tanah di atas 500 hektar.

Masihkah ada tanah untuk RS/RSS? Memang cukup sulit jika harus mengadakan tanah khusus bagi RS/RSS. Di samping soal harga yang sudah mahal, tanah yang tersedia pun sudah langka. Karena itu, banyak kalangan mengusulkan agar untuk memenuhi target pembangunan RS/RSS pada Pelita VI ini dengan mengefektifkan pelaksanaan konsep hunian berimbang 1:3:6. Pada hemat Moh. S. Hidayat, mantan ketua umum DPP REI, kalau pemerintah tegas dalam menerapkan konsep ini, meminta pengembang-pengembang kota baru untuk segera merealisasikan pembangunan rumah kategori enamnya, maka

SUMARDI

JOHAN SILAS
KARENA PERUMAHAN SUDAH JADI BISNIS

target pembangunan RS/RSS dalam Repelita VI akan dapat teratasi. "Kontribusi pengembang skala besar dengan mudah akan dapat dipantau. Saya sangat menggarisbawahi kalau langkah ini dilakukan secara konsisten," kata Hidayat ketika berbicara dalam seminar Kebijakan Tata Ruang Nasional dan Aspek Pertanahan dalam Perspektif Pertumbuhan dan Pemerataan yang diadakan CIDES di Bandung bulan lalu.

Namun, apakah hanya soal ketersediaan tanah saja yang membuat pembangunan RS/RSS tersendat? Ternyata tidak. Ketersediaan tanah yang harganya sesuai plafon, ternyata tidak menjamin menyelesaikan masalah pembangunan RS dan RSS. "Masalah pengadaan tanah bagi pembangunan perumahan memang mengandung dimensi permasalahan yang kompleks," tutur Moh. S. Hidayat, Direktur Utama Grup Benua Biru Nusa dan Puteraco ini. Permasalahan itu, menurut Hidayat antara lain soal transparansi dan kosistensi rencana umum tata ruang (RUTR), birokrasi pengurusan tanah, keterbatasan sarana dan sumber daya manusia, praktek percaloan sampai soal pengendalian harga.

Namun, terlepas dari kontribusi pengembang besar dalam pembangunan RS/RSS, menurut Hidayat, pemerintah juga perlu melakukan langkah-langkah strategis lainnya untuk mendukung target pemenuhan pembangunan RS/RSS dalam Repelita VI tersebut. Salah satunya adalah dengan menjadikan target itu sebagai target nasional yang harus diimplementasikan menjadi target seluruh Pemda Tingkat I dan Tingkat II di Indonesia. "Jika target itu sudah terdistribusi menjadi target seluruh Pemda, seyogyanya masing-masing Pemda akan mengalokasikan tanah bagi RS/RSS," papar Hidajat.

Untuk itu, tanah yang dialokasikan bagi pembangunan RS/RSS perlu dijaga, agar harganya tidak melonjak, sehingga tetap dalam ruang lingkup plafon harga RSS. Hidajat menilai, langkah itu akan sangat efektif jika dalam RUTRD (rencana umum tata ruang daerah) dan RDTRK (rencana detail tata ruang kota) yang dibuat Pemda, dibuat rincian yang jelas mana yang diper-

SUMARDI

PERUMAHAN SEDERHANA DENGAN LATAR BELAKANG RUMAH SANGAT SEDERHANA

untukkan bagi rumah menengah ke atas dan mana yang untuk perumahan sederhana. Diberikan contoh, jika suatu daerah diperuntukkan bagi perumahan diberi tanda dengan warna kuning, maka bagi daerah yang diperuntukkan bagi rumah sederhana bisa diberi warna kuning tua misalnya.

Jika sudah demikian, diusulkan agar tanah yang sudah dialokasikan bagi pembangunan RS/RSS hanya dapat diberikan izin kepada pengembang yang membangun RS/RSS saja. Dengan demikian, "Praktek-praktek percaloan dan spekulasi yang menjadi pemicu melonjaknya harga tanah dapat dihindari," Hidayat memaparkan. Selain itu, dengan cara demikian juga akan menjaga fungsi sosial dan fungsi ekonomis tanah lebih selaras.

Hal senada juga dikatakan oleh Sekjen DPP REI Edwin Kawilarang. Edwin mengingatkan agar jangan sampai suatu lokasi yang sudah diperuntukkan bagi RSS, suatu hari diborong lagi oleh pengembang besar dan dijadikan untuk membangun perumahan menengah atas. Untuk itu, Edwin juga melihat perlunya keteguhan pemerintah daerah untuk konsisten menerapkan RUTR. "Jika suatu daerah sudah dicadangkan untuk RS/RSS, maka seterusnya harus demikian. Jangan lantas diubah seenaknya untuk perumahan mewah," Edwin menegaskan. Jika pemerintah tidak konsisten dalam menerapkan RUTR di daerahnya, maka dalam pandangan Edwin, persoalan pembangunan RSS tidak akan selesai-selesai.

Tidak konsistennya pemerintah daerah dalam menetapkan peruntukan tanah bagi RSS memang sering menjadi masalah. Suatu daerah yang sudah dipatok untuk RS/RSS, diubah begitu saja menjadi perumahan mewah atau untuk peruntukan lainnya. Boleh jadi, hal itu terjadi karena desakan pertumbuhan wilayah yang cukup pesat. Suatu wilayah, karena dibangunnya sebuah proyek pusat perbelanjaan umpamanya, tiba-tiba "menarik" daerah di sekitarnya untuk menjadi daerah komersial. Padahal, tadinya wilayah itu diperuntukkan bagi permukiman.

Memang dalam RUTR tidak ada perincian peruntukan suatu wilayah apakah untuk RS/RSS atau untuk rumah menengah atas. Yang diterangkan hanyalah bahwa suatu wilayah untuk permukiman, industri, pertanian dan lain-lain. Menurut Menteri Negara Agraria/Kepala BPN Soni Harsono, jika terjadi perubahan peruntukan, hal itu mungkin karena daerah itu adalah sawah beririgasi teknis yang memang tidak diperbolehkan lagi untuk perumahan. Namun, Soni menggaris bawahi bahwa semua pihak harus saling mendukung dalam pembangunan RSS. Untuk itu, "Kita memang harus konsisten dalam pembangunan RSS," tegas Soni kepada *Properti Indonesia* di Bandung bulan lalu.

Untuk itu, ditegaskan Menteri Negara Agraria, yang penting adalah pola hunian berimbang 1:3:6 itu harus diterapkan dengan tegas. Untuk melaksanakan rumah yang berkategori enam tersebut, Soni menyarankan agar pelaksanaannya jangan diberikan kepada pengembang-pengembang kecil yang hanya mampu mengerjakan RSS saja. "Kasihan mereka," katanya. Maklum, jika hanya mengerjakan RSS yang sangat tipis keuntungan, tentu menyulitkan pengembang itu untuk berkembang. Sebaliknya, jangan pula pengembang-pengembang besar tersebut membangun RS/RSS-nya sendiri, karena hal itu akan mematikan pengembang-pengembang kecil. Untuk itu, menurut Soni, pola kemitraan antara pengembang besar dan kecil yang saling menguntungkan harus dikembangkan. Soni juga mengingatkan jangan sampai dengan dalih untuk pembangunan RS/RSS, lantas pengembang meminta izin lokasi pada daerah yang tanahnya tidak dibenarkan untuk kegiatan non pertanian.

Sementara itu, menanggapi ketidak-konsistenan peruntukan tanah untuk RSS, Prof. Johan Silas, planolog dari Institut Teknologi Surabaya menanggapi dengan pandangan yang lebih mendasar. Menurutnya, perumahan itu sudah menjadi bisnis. Karena itu, yang akan meraih keuntungan besar adalah pengembang yang kuat, karena merekalah yang bisa mengatur posisi. Johan Silas mempertanyakan, apakah kota-kota kita sudah dirancang sedemikian rupa, sehingga semua lapisan masyarakat terlayani. "Itu pokok masalahnya. Kalau itu tidak dipikirkan, maka yang terjadi adalah hukum ekonomi pasar yang menjurus hukum rimba," kata Johan Silas dengan nada tinggi. Kalau semua pihak tidak memahami itu, pengaturan tanah-tanah untuk permukiman rakyat kecil, tidak akan mempan walaupun sudah ada peruntukan khusus tanah bagi pengembangan RSS ■ ***PTU***

WAWANCARA

IR. AKBAR TANDJUNG

KONSEP 1:3:6 TIDAK BISA DITAWAR

Pada Repelita VI pemerintah menargetkan program pembangunan 500.000 s/d 600.000 unit rumah sederhana dan rumah sangat sederhana (RS/RSS). Untuk mewujudkan program ini pemerintah lewat Kantor Menpera menetapkan konsep hunian berimbang 1:3:6 yang harus dilaksanakan oleh pengembang, baik yang membangun rumah mewah atau pun rumah menengah. Sejumlah pengembang mulai merealisasikan pembangunan RS/RSS. Sayangnya, antusias melaksanakan pembangunan RS/RSS baru para pengembang kecil di daerah. Sedang pengembang besar dengan berbagai dalih banyak yang belum mematuhi ketentuan 1:3:6. Berkaitan dengan perayaan tahun emas kemerdekaan RI, pada bulan November 1995 ini di-lakukan peresmian RS/RSS secara nasional oleh Presiden Soeharto. Berkaitan dengan peresmian tersebut Hadi Prasojo, dari Properti Indonesia, *melakukan wawancara dengan Menpera Ir. Akbar Tandjung, seputar tantangan pembangunan RS/RSS dan harapan dari peresmian ini. Berikut ini petikannya:*

Apa sasaran yang ingin dicapai pemerintah melalui peresmian RS/RSS secara nasional oleh Presiden Soeharto?

Melalui momentum ini, ada tiga sasaran yang ingin diraih sekaligus. Pertama, kesempatan yang sangat baik ini akan dijadikan momentum untuk memacu pencapaian target pembangunan RS/RSS pada Repelita VI sebesar 500.000 unit. Kedua, Kantor Menpera akan lebih meningkatkan koordinasi dan keterpaduan dengan semua instansi terkait baik pusat maupun daerah. Kita menyadari keterpaduan antar instansi tersebut sangat menentukan berhasil tidaknya program pembangunan perumahan yang telah ditetapkan. Ketiga, pemerintah akan lebih mengefektifkan lagi pengendalian pelaksanaan konsep pembangunan 1:3:6.

Apa ada tujuan khusus?

Acara ini juga dimaksudkan untuk i menyemarakkan perayaan 50 tahun kemerdekaan RI. Kita ingin menunjukkan bahwa pemerintah bersama-sama masyarakat dan kalangan swasta telah berusaha secara sungguh-sungguh melaksanakan pembangunan nasional, terutama subsektor perumahan rakyat. Kita juga ingin memberi gambaran secara terbuka tentang upaya-upaya yang sudah dilakukan dalam pembangunan perumahan.

Apa hikmah yang ingin diambil dari momentum peresmian ini?

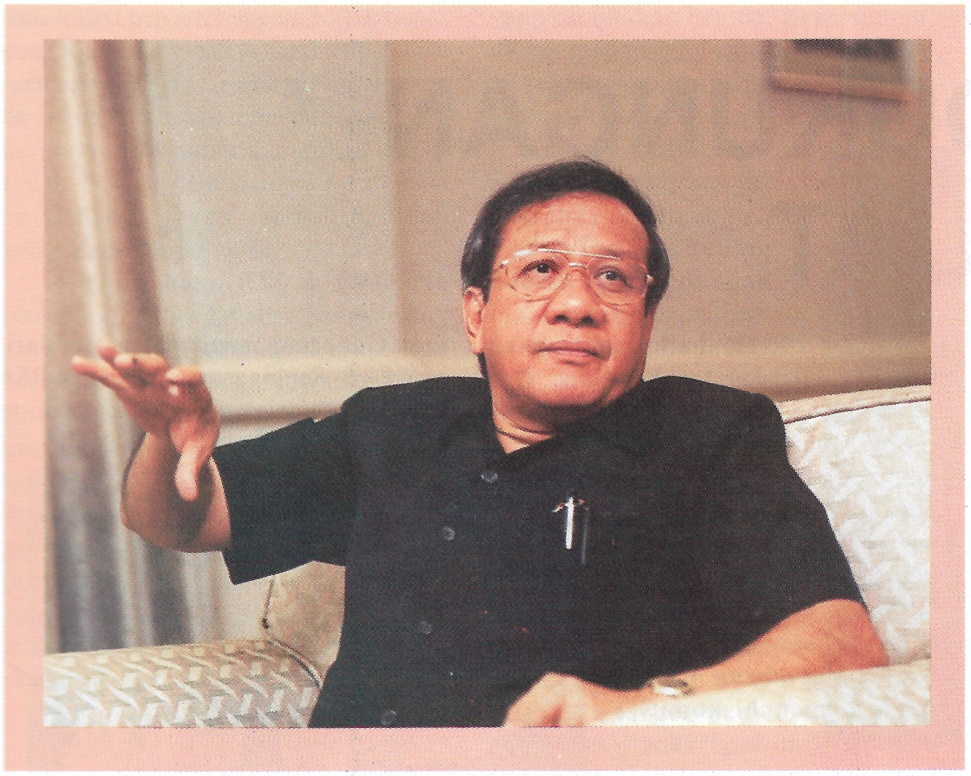
Banyak hal bisa kita ambil pelajaran. Misalnya, kita ingin mengevalusi sejauh mana keseriusan para pengembang dalam menerapkan konsep 1:3:6. Terutama kesungguhan para pengembang besar yang selama ini menyatakan kesanggupannya untuk membangun RS/RSS. Kita akan lihat, siapa saja para pengembang yang sudah menerapkan ketentuan 1:3:6. Pemerintah akan terus mendorong pihak pengembang yang sudah melaksanakan ketentuan ini. Dan yang belum melaksanakan kita akan evaluasi sejauh mana kesungguhan mereka dalam mendukung program pemerintah untuk menyediakan rumah bagi masyarakat berpenghasilan rendah.

Para pengembang beralasan, sulit membangun RSS karena harga tanah di perkotaan sangat mahal?

Pemerintah mengerti kesulitan itu, karena saat ini sulit memperoleh lahan seharga Rp 5.000 s/d Rp 6.000 per meter persegi. Meski begitu, hal tersebut bukan alasan untuk tidak membangun RSS, karena mereka bisa melakukan subsidi silang. Pemerintah sudah menetapkan ketentuan, bagi pengusaha yang akan mengembangkan perumahan di atas lahan 200 Ha, harus menerapkan konsep 1:3:6 dalam satu hamparan.

Pemerintah akan memberi penghargaan atau sanksi bagi pengembang yang tidak melaksanakan konsep 1:3:6?

Kantor Menpera saat ini sedang mempelajari kemungkinan



pemberian penghargaan bagi pengembang maupun Pemda yang dapat mencapai target pembangunan RS/RSS yang ditetapkan dalam rakor pembangunan perumahan dan permukiman. Tetapi bentuknya belum dipikirkan. Selain itu, sebagai Ketua BKP4N, saya sudah mengeluarkan pedoman pelaksanaan konsep 1:3:6. Bagi pengembang yang tidak melaksanakan ketentuan hunian berimbang, pertama, akan kita beri peringatan. Tapi kalau terus membandel bukan tidak mungkin SK-nya dicabut.

Bagaimana evaluasi Kantor Menpera terhadap realisasi pembangunan RS/RSS pada tahun pertama Repelita VI lalu?

Cukup baik. Target tahun 1994/1995, semula ditetapkan 70.000 RS/RSS. Kemudian target itu saya dorong agar menjadi 100.000. Berdasarkan laporan yang ada, target itu terlampaui, karena untuk periode 1994-1995 kita dapat membangun 102.044 unit.

Apa faktor pendukung keberhasilan ini?

Terutama Perum Perumnas dan pengembang besar punya persediaan lahan cukup luas sehingga kebutuhan lahan untuk pembangunan tahap awal bisa diatasi. Untuk mengantisipasi kebutuhan di masa datang Kantor Menpera mendorong Perum Perumnas dan para pengembang swasta meningkatkan persediaan lahannya, terutama di sekitar kota besar, ibukota kabupaten, dan daerah-daerah yang tumbuh pesat.

Gambaran untuk tahun 1995/1996 ini bagaimana?

Targetnya semula adalah 90.000 unit. Tapi berdasarkan pada keberhasilan realisasi tahun 1994/1995, kita berani meningkatkan jadi 100.000-120.000 unit. Hingga Juni 1995 yang sudah direalisasikan sebesar 136.444 unit. Untuk tahun anggaran 1996/1997 kita menargetkan 100.000 unit RS/RSS dengan komposisi: 80.000 unit RSS/KSB dan 20.000 unit RS. Untuk itu pemerintah telah menganggarkan masing-masing Rp 140 miliar untuk RSS/KSB dan Rp290 miliar untuk RS. Memang untuk mencapai target yang ditetapkan bakal tidak semudah tahun-tahun sebelumnya. Selain harga lahan bertambah mahal, persediaannya di kota-kota besar juga makin terbatas. Oleh karena itu peresmian RS/RSS yang dilakukan oleh Presiden Soeharto akan kita manfaatkan sebagai momentum untuk lebih memacu semangat dalam membangun RS/RSS. Kita menyadari keberhasilan program ini tergantung dari keterpaduan antar instansi baik pusat maupun di daerah. Tapi yang tidak boleh dilupakan bahwa keberhasilan program ini tergantung dari komitmen pengembang. Sejauh mana mereka melaksanakan komitmen itu.

Setelah peresmian RS/RSS ini, dalam waktu dekat apa yang akan dilakukan pemerintah?

Kita akan mengkonsolidasikan kembali seluruh potensi yang ada dan secara bersama-sama mengantisipasi dan memecahkan semua kendala yang kita hadapi di masa depan. Dengan upaya ini kita harapkan tahun depan target itu bisa tercapai.

Langkah kongkritnya seperti apa?

Kita akan meningkatkan rapat-rapat koordinasi dengan Pemda dan instansi yang terkait. Baru-baru ini saya melakukan rapat dengan Pemda Jawa Timur untuk memantapkan kelembagaan BP4D. Bila lembaga tersebut mantap di dati II hal ini akan menunjang keberhasilan pembangunan perumahan. Selain itu ketentuan-ketentuan pemerintah pusat atau pun daerah yang berkaitan dengan pembangunan permukiman pengawasan dan pengendaliannya dapat berlangsung lebih efektif. Sebab peran pemda dalam pembangunan perumahan di daerah sangat menentukan.

Tetapi tampaknya Pemda kurang mendukung program yang ditetapkan pemerintah pusat?

Sebagian Pemda sudah memberikan dukungan positif, meski ada juga yang belum. Karena itu, saya terus mengimbau bahwa keberhasilan program pembangunan perumahan ini merupakan tanggung jawab bersama. Jangan hanya jadi pekerjaan Menpera dan pengembang saja. Melalui instrumen perizinan, Pemda dapat mencari cara yang tepat untuk memaksa para pengembang menerapkan konsep 1:3:6.

Kendala yang dihadapi di lapangan itu apa saja?

Kalau kita perhatikan permasalahan yang dihadapi pembangunan perumahan itu makin banyak saja. Bukan hanya pembangunan fisik , yang tak kalah rumit adalah permasalahan tata ruang. Kalau melihat perilaku pengembang mereka juga sering melanggar kesepakatan dalam pembebasan lahan. Akibatnya masyarakat dirugikan. Belum lagi kasus rumah-rumah fiktif yang makin bertambah banyak. Oleh karena itu untuk melindungi kepentingan masyarakat di masa mendatang, pemerintah akan lebih memperhatikan masalah-masalah ini ■

SUARA PENGEMBANG

PERLU DUKUNGAN LEBIH KUAT

Sejumlah pengembang swasta meminta dukungan lebih kuat dari Pemda dan lembaga-lembaga pembiayaan untuk menunjang program pembangunan RS/RSS yang dibebankan pada mereka, sebagai bagian dari konsep hunian berimbang 1:3:6. Berikut petikan wawancara Properti Indonesia dengan sejumlah pengembang mengenai pembangunan RS/RSS

MOHAMAD S. HIDAYAT
Presdir Putra Alvita Pratama

Tagih Janji Pengembang

Kalau kita mau jujur, pengembang besar yang menguasai lahan dalam skala luas, hingga saat ini banyak yang belum melakukan pembangunan RS dan RSS. Aturannya kan sudah jelas, mereka yang akan mengembangkan perumahan di atas lahan 200 Ha, harus menerapkan konsep 1:3:6 dalam satu hamparan. Para pengembang besar juga sudah memberikan komitmen untuk membangun RSS. Sebenarnya, Pemda tinggal menagih saja komitmen itu, dan saya kira mereka akan memenuhinya. Agar efektif, tentu harus ada sanksi bagi pengembang yang tidak memenuhi komitmennya. Dan bagi yang konsisten menerapkan pola hunian berimbang, juga perlu diberi insentif.

Peran Pemda harus ditingkatkan, karena ada kesan pembangunan RSS masih menjadi program Menteri Negara Perumahan Rakyat. Sebagian besar Pemda, khususnya yang berada di Pulau Jawa, belum memberikan dukungan berarti terhadap program ini. Dukungan instansi terkait juga masih kurang kuat.

Pemda khususnya para Bupati, sebaiknya diberi wewenang untuk membekukan penjualan tanah pada suatu daerah yang akan dibangun RS/RSS. Tanah tersebut dibeli Pemda, kemudian dijual kepada para pengembang baik swasta, Perumnas maupun Inkopkar dengan harga yang rendah. Di sisi lain, Pemda khususnya para Bupati diberi target untuk membangun RS/RSS, begitu juga Gubernur mendapat target dari mendagri. Sehingga pembangunan RS/RSS yang diinginkan mudah tercapai.

SUMARDI

TATAN RUSTANDI

BUDIARSA SASTRAWINATA
Dirut BSD

Jadi Kebutuhan Kota

Suatu kota pasti akan memiliki struktur masyarakat yang heterogen. Karena itu, keberadaan RS dan RSS perlu ada di permukiman yang dikembangkan dengan skala kota. Atas dasar itulah, kota baru Bumi Serpong Damai sejak awal dikonsep sebagai permukiman dengan pola hunian berimbang. Walaupun pada pertengahan hingga akhir 1980-an belum ada peraturan tentang pola pembangunan 1:3:6, dan baru sekadar imbauan, BSD sudah menerapkannya. Beberapa pengembang lain, saya kira juga melakukan hal serupa.

Pembangunan RS, khususnya RSS, untuk proyek skala besar di sekitar perkotaan memang harus berada dalam

satu lokasi pengembangan. Kalau tidak, pasti sulit dilaksanakan karena tidak bisa menjadi *profit center*. Harga bahan dasar, terutama tanah sudah mahal, sementara harga jualnya sudah ditentukan pemerintah. Dengan demikian, konsep hunian berimbang seperti yang diinginkan pemerintah sangat tepat.

Tidak betul RSS di BSD dan proyek-proyek perumahan lainnya yang saya kelola, dibangun hanya untuk kepentingan intern karyawan. RS dan RSS itu dijual ke umum, tapi tentu tidak menutup kemungkinan karyawan BSD memperoleh prioritas. Mereka juga masyarakat yang memerlukan bantuan perumahan seperti yang diharapkan pemerintah. Bila mereka memperoleh rumah di lingkungan kerjanya berarti sangat membantu dari segi transportasi maupun waktu.

ENGGARTIASTO LUKITA
Ketua Umum DPP REI

Tolak Ukur Pemda

Sukses pembangunan RS dan RSS sangat erat kaitannya dengan iklim yang diciptakan Pemda. Keperdulian, uluran tangan dan bantuan Pemda pada dasarnya menunjukkan kepekaan aparat Pemda setempat terhadap kebutuhan nyata masyarakat di daerahnya. Sejauh ini, ada sejumlah kepala daerah yang dengan lugas mempercepat proses perizinan bagi RS/RSS, serta meniadakan sumbangan dan pungutan. Tapi hal itu belum merata di semua Pemda. Karena itu, untuk meningkatkan peranan Pemda dalam mendorong pembangunan RS/RSS, REI mengusulkan pada pemerintah agar realisasi target pembangunan rumah sederhana menjadi salah satu satu kriteria keberhasilan Pemda.

SUMARDI

REI sendiri menyanggupi untuk membangun separuh dari target pembangunan RS/RSS pada Repelita VI. Realisasinya cukup menggembirakan, meskipun belum memenuhi semua kebutuhan yang ada karena permintaannya memang sangat besar. Kepada anggota REI yang telah memberikan kontribusi membangun RS/RSS saya sampaikan penghargaan khusus, karena saya tahu tantangan yang mereka hadapi tidak kecil. Harga tanah di perkotaan sudah sangat tinggi, dan diperparah oleh munculnya oknum-oknum tak bertanggung jawab seperti spekulan tanah.

Kepada anggota REI yang belum memiliki permodalan kuat, mereka sebaiknya bermitra dengan sesama pengembang yang lebih besar untuk memperkuat struktur permodalan dan manajemen mereka. Tanpa pola ini, pengembang kecil akan terus terdesak dan kalah bersaing dengan pengembang besar. Saya mengimbau, pengembang besar yang membangun di daerah sebaiknya bekerja sama dengan pengembang kecil dari wilayah setempat. Ini juga dimaksudkan untuk tidak menimbulkan kecemburuan sosial.

HERMAN SYAHARA

SYALDI MANSYUR
Ketua DPD REI Sulsel

Kemitraan dengan Pemda

Anggapan bahwa di wilayah Indonesia Timur, khususnya di Sulsel, masih mudah memperoleh tanah murah adalah keliru. Tanah yang harganya relatif murah, umumnya berada di luar wilayah ibukota propinsi atau ibukota kabupaten. Jaraknya, sudah sangat jauh dari tempat bekerja calon pembeli sehingga merupakan kendala tersendiri bagi mereka untuk memilih.

Salah satu cara untuk mengatasi masalah lahan ini adalah melalui kerjasama dengan Pemda. Polanya bermacam-macam, antara lain Pemda menyediakan lahan-lahan dengan harga murah yang diambil dari tanah negara, kemudian pengembang membangunkan rumahnya. Dengan demikian, nilai jual RSS yang

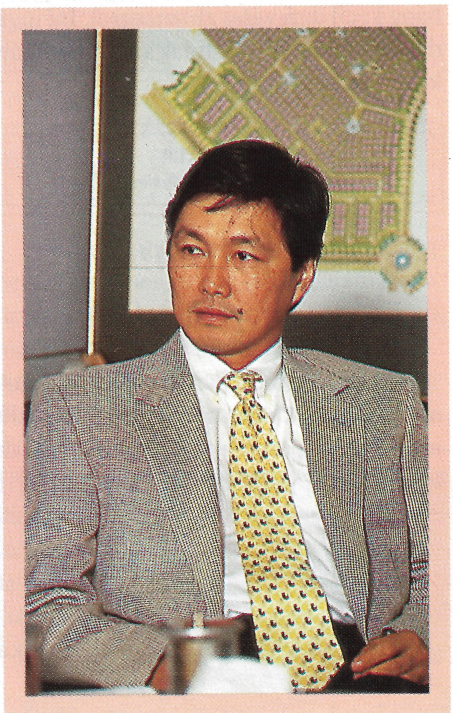
ditawarkan kepada konsumen dapat sesuai dengan plafon yang ditetapkan pemerintah.

Pola kemitraan ini juga dapat dilakukan antar sesama pengembang, misalnya antara pengembang besar dan pengembang kecil. Bagi anggota REI di daerah, terutama yang mengembangkan proyek di lokasi-lokasi yang harga tanahnya masih murah, pembangunan RS/RSS juga dapat menguntungkan kalau ditangani secara profesional. Selain juga sangat diperlukan oleh masyarakat berpenghasilan rendah.

HERMAN SUDARSONO
Presdir Grup Duta Putra

Tergantung RUTR

SUMARDI



Kunci sukses pembangunan perumahan bagi masyarakat berpenghasilan rendah juga sangat tergantung dari RUTR, harus benar-benar mencantumkan di daerah mana yang pantas dibangun RSS atau RS, rumah menengah dan rumah mewah. Dengan demikian tidak ada spekulan tanah atau para pengembang yang membangun rumah mewah melakukan spekulasi pada areal yang sama. Karena selama ini banyak terjadi penyimpangan RUTR. Misalnya, pada suatu lokasi tertentu telah dibangun RS/RSS dan secara bisnis sangat menguntungkan, ternyata dikeluarkan perizinan baru untuk rumah mewah. Akibatnya, harga tanah di kawasan ini yang sebelumnya di bawah Rp 10.000/M^2 menjadi mahal. Karena harga tanah mahal, pengembang yang semula ingin membangun RS/RSS tidak dapat melanjutkan lagi.

Pemerintah daerah kini lebih mudah memantau realisasi pembangunan RS/RSS setelah pemerintah mengeluarkan peraturan tentang konsep hunian berimbang 1:3:6. Pemerintah daerah lebih mudah memantaunya dibandingkan dengan sebelum peraturan itu keluar. Pemda tinggal tagih saja para pengembang itu, kalau perlu Pemda mengambil tindakan keras bagi yang tidak merealisasikannya. Biasanya kebijakan yang disertai sanksi, selalu berhasil.

Kekhawatiran selama ini, RS/RSS yang diperoleh konsumen itu diubah peruntukannya atau jatuh ke tangan para spekulan. Seleksi calon pembeli sangat tergantung kepada bank pemberi kredit, sedangkan kontrol terhadap perubahan fisik rumah dapat dilakukan Pemda.

SRI AMINDYAH HASTUTI
Dirut PT Bayu Adji Utama

Dukungan Pendanaan

Pembangunan RSS perlu diperjuangkan semaksimal mungkin karena ini menyangkut keperdulian sosial pengembang, khususnya bagi pengembang besar yang menikmati keuntungan cukup besar dari rumah menengah dan rumah mewah yang mereka bangun. Jadi,

TATAN RUSTANDI

masalah ini tidak bisa hanya dilihat dari kacamata bisnis saja.

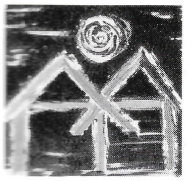
Tahun 1991, sebelum SKB tiga menteri tentang hunian berimbang dengan pola 1:3:6 keluar, saya sudah membangun 200 unit RSS di Yogyakarta, dengan nama Sayekti-Hanafi. Harga jualnya waktu itu Rp 3,5 juta per unit. Menteri Dalam Negeri yang waktu itu dijabat Pak Rudini, bahkan merasa perlu mengutus stafnya untuk menanyakan, bagaimana perusahaan saya bisa menjual rumah dengan harga sebesar itu. Memang bisa, karena tanah di pinggiran Kota Yogyakarta waktu itu masih bisa diperoleh dengan harga sekitar Rp 5.000. Sekarang sudah tidak mungkin dapat memperoleh harga tanah sebesar itu.

Karena dalam membangun RSS, motif pengembang bukan semata-mata untuk mencari untung, dukungannya tentu juga harus baik. BTN dan Bank Papan sudah berperan cukup baik dalam menyalurkan kredit konstruksi maupun KPR-nya. Tapi bank-bank lain yang juga dipercayakan pemerintah untuk mendukung pembiayaan RS/RSS belum banyak melakukan aktivitas, bahkan ada yang masih berdiam diri ■

KEMITRAAN

MEMECAHKAN MIT OSPROYEKRSS

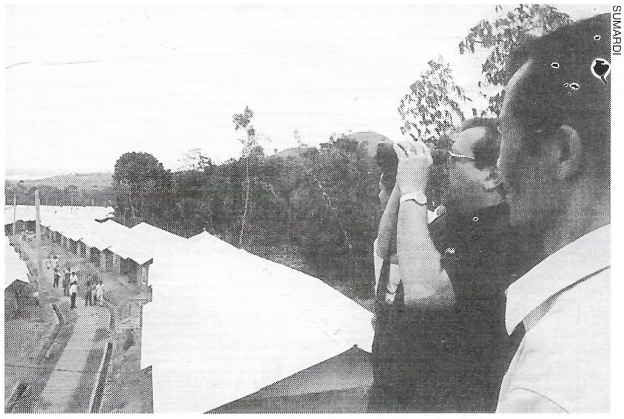
Proyek RS/RSS yang dibangun Puteraco, ternyata tidak merugi. Bagaimana kuncinya?



Selama ini, developer-developer besar terkesan enggan membangun rumah sederhana (RS) dan rumah sangat sederhana (RSS). Padahal, di segmen inilah sebenarnya kebutuhan terbesar perumahan bagi rakyat negeri ini. Alasan yang klasik dari para pengembang adalah: membangun RS/RSS untungnya sangat tipis. Kebanyakan pengembang mengaku, untuk pembangunan RS/RSS keuntungannya hanya berkisar antara Rp 200 ribu sampai Rp 300 ribu. Bahkan, tidak sedikit pula yang mengaku mengalami kerugian. Alasan para pengembang itu, boleh jadi masuk akal. Karena, tanah sebagai komponen biaya terbesar dalam pembangunan RSS, kian hari kian mahal juga.

Namun, bagi pengusaha Moh.S.Hidajat, anggapan seperti itu ternyata tidak benar seluruhnya. Buktinya, melalui anak perusahaannya PT Puteraco Indah yang berkonsorsium dengan PT Pirantec Rekabina, Hidajat berhasil membangun RS/RSS dengan kualitas cukup bagus. Dan, keuntungannya ternyata cukup memadai. Seperti dituturkan Harry Yuniato, Direktur dan Project Officer PT Puteraco Indah, RSS tipe 21 yang dijual dengan harga Rp 4,5 juta per unit, ternyata menghasilkan marjin keuntungan sampai Rp 900 ribu per unitnya. "Dengan proyek ini kami ingin membuktikan bahwa bila pembangunan RSS direncanakan secara matang dan efisien, selain dinikmati masyarakat, developer sendiri juga tidak rugi," ujar Hidajat kepada *Properti Indonesia*, di sela-sela kunjungan Menteri Perumahan Rakyat Akbar Tandjung ke Perumahan Puteraco Sindangpakuwon, Sumedang, bulan lalu.

Pada Perumahan Puteraco Sindang Pakuwon, yang terletak di Desa Sindang Pakuwon, Kecamatan Cimanggung, Kabupaten Sumedang tersebut, Grup Puteraco membangun RS/RSS sejumlah 1.073 unit di atas lahan seluas 9,5 hektar. Dari jumlah tersebut, 75 unit di antaranya merupakan rumah RS tipe 36/84, sedang sisanya sejumlah 998 unit merupakan RSS tipe 21/55. "Semuanya sudah laku terjual," tambah Hidajat lagi. Dari 1.073 unit tersebut, hampir semuanya telah terbangun dan dilakukan akad KPR.



SUMARDI

*MENPERA **AKBAR TANDJUNG** DAN PERUMAHAN PUTERACO SINDANGPAKUWON, SUMEDANG*

Mengapa proyek perumahan tersebut bisa layak secara kualitas dan layak secara bisnis? Menurut Hidajat, kuncinya adalah pada harga tanah. Jika harga tanah masih sesuai dengan plafon yang diberikan pada RSS, maka sebenarnya proyek RSS tersebut bukan merupakan proyek merugi. "Jika perolehan tanah sesuai teori, developer sebetulnya tidak keberatan melaksanakan tugasnya membangun RSS," kata bos Grup Puteraco dan Benua Biru Nusa tersebut. Harga tanah yang dipatok untuk pembangunan RSS adalah Rp 5.000. Dan, tanah yang dibebaskan untuk proyek RSS Sindangpakuwon ini, memang seharga itu.

Selain itu, pengembang juga menjalin kerjasama dengan PT Matrajasa Kreasi — anak perusahaan PT Pirantec Rekabina yang menjadi mitra Puteraco dalam proyek ini. Matrajasa menangani pembuatan batako, di mana pembuatannya sangat dekat dengan lokasi proyek. Demikian pula kon blok, kayu untuk kusen, panel, pintu dan jendela. Dengan memproduksi sendiri, kualitas, harga dan jadual pengiriman lebih terjamin. Sehingga, ongkos produksi bisa ditekan lebih rendah.

Hal lain yang membantu kelancaran pembangunan RSS ini adalah sokongan besar yang diberikan oleh Pemda Tingkat II. Bentuknya adalah dengan mempercepat proses perizinan, sehingga progres pembangunan berlangsung cepat. "Untuk pembangunan RSS, kita bantu sepenuhnya proses perizinannya," ujar Bupati Sumedang Jitno.

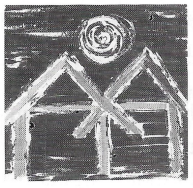
Tadinya, perumahan ini diharapkan akan membantu para pekerja pabrik untuk mendapatkan perumahan yang layak huni. Apalagi, di sepanjang jalur Ciburi-Cicalengka, yang menjadi lokasi perumahan, terdapat banyak industri tekstil. Namun, dalam perkembangannya, ternyata konsumen yang berasal dari para pekerja pabrik tersebut kecil sekali. Sebagian besar pembelinya justru pegawai negeri dan pegawai swasta di luar pekerja pabrik. Selidik punya selidik, ternyata pengusaha di sekitar perumahan kurang membantu pekerjanya. Misalnya, untuk keperluan administrasi KPR seperti keterangan penghasilan, NPWP dan sebagainya, pengusaha tak mau memberikannya. Apalagi membantu pembayaran uang muka. "Pengusaha harus membantu. Kalau perlu sampai pada pengadaan uang muka," ujar Menpera Akbar Tandjung yang juga akan membicarakan soal ini dengan Menteri Tenaga Kerja.

Apapun, yang jelas RSS di Sindang Pakuwon tersebut, telah memecahkan mitos bahwa membangun RSS itu tidak merugi dan tidak harus mengorbankan kualitas bangunan ■ *PTU*

PERUMNAS

TERSENDAT DI TAHUN PERTAMA

Beban Perumnas membangun RS/RSS dalam Repelita VI naik 3 kali dibandingkan dengan tugas yang diemban pada Pelita V. BUMN inipun dipersiapkan untuk mengelola Kasiba-Lisiba. Mampukah?



Perum Perumnas, bagi sebagian besar masyarakat, hampir identik dengan rumah sederhana. Menyebut nama Perumnas, gambaran yang akan segera terbentuk dalam pikiran banyak orang adalah rumah sederhana. Barangkali begitu juga sebaliknya. Anggapan seperti itu tidak salah, karena BUMN di bawah departemen PU yang dibentuk pada 18 Juli 1974 ini memang didirikan untuk mendukung program pemerintah dalam menyediakan rumah bagi masyarakat berpenghasilan rendah.

Kehadiran Perumnas memberi angin baru dalam program pembangunan perumahan. Perusahaan inilah yang menjadi pelopor dalam pembangunan perumahan skala besar, lengkap dengan fasilitas sosial dan lingkungannya. Sebutlah Perumahan Perumnas di Depok seluas 200 Ha atau di Klender seluas 170 Ha, yang mulai dikembangkan di akhir tahun 1970-an. Sebelum itu, belum pernah ada proyek perumahan yang dikembangkan dengan skala sebesar itu. Baru beberapa tahun kemudian, sejumlah pengembang swasta membentuk konsorsium untuk mengembangkan proyek skala kota, seperti Bumi Serpong Damai di Tangerang dan Bekasi 2.000 (kini berubah nama menjadi Kota Legenda) di Bekasi Timur.

Pada Pelita V lalu, Perumnas mampu merealisasikan target yang dibebankan kepadanya sebesar 85.000 unit RS/RSS. Atas dasar keberhasilan itu, dalam Repelita VI ini, pemerintah meningkatkan target Perumnas menjadi 250.000 sampai 300.000 unit RS/RSS, atau 3 kali lebih dibandingkan target Pelita sebelumnya. Banyak kalangan meragukan kemampuan Perumnas untuk dapat merealisasikan itu. Lebih-lebih setelah melihat progres pembangunan RS/RSS oleh Perumnas hingga tahun pertama Repelita VI ini yang jauh di bawah targetnya (baca: *Distribusi RS/RSS*).

TATAN RUSTANDI

IR. SRIJONO
KAMI MAMPU MELAKSANAKAN

Minimnya realisasi pembangunan RS/RSS pada tahun 1994/1995 itu diakui Ir. Srijono, Dirut Perum Perumnas. "Itu disebabkan karena keterbatasan lahan yang dimiliki Perumnas," ujarnya. Tapi mulai awal tahun ini, menurut Srijono, perusahaan yang dipimpinnya akan menggenjot pembangunan untuk mengejar ketertinggalan pada tahun lalu.

Pembangunan RS/RSS ini dilakukan pada 27 propinsi yang meliputi 136 kabupaten dengan jumlah lokasi 162. Untuk daerah Jabotabek (Cabang III) misalnya, telah dilaksanakan pembangunan RS/RSS di lokasi Suradita, Tangerang sebanyak 1.000 unit dan 650 unit direncanakan pada tahun 1996. Di lokasi Parung Panjang juga akan dibangun RS/RSS sebanyak 1.576 unit.

Untuk mendukung pembangunan RS/RSS di lokasi-lokasi yang telah ditentukan, BUMN ini membutuhkan lahan seluas 4.166 hektar, namun hingga Agustus 1995 baru terealisir seluas 1.008,08 hektar. Biaya pengadaan lahan tersebut bersumber dari dana sendiri dan pinjaman dari Bank Tabungan Negara dan Bank Exim. Bahkan untuk mempercepat pembangunan RS/RSS bagi masyarakat Pegawai Negeri Sipil (PNS) menurut Srijono, Perumnas memperoleh pinjaman dari dana Tabungan Perumahan Pegawai Negeri Sipil (Taperum PNS) sebesar Rp60 miliar. Saat ini, Perumnas juag tengah mengajukan tambahan pinjaman sebesar Rp 100 miliar dari dana Taperum PNS.

Usaha lain yang dilakukan Perumnas, adalah menjalin kerjasama dengan pemerintah daerah dalam bentuk penyediaan lahan dan calon konsumen dari Pemda. Penyediaan lahan dari Pemda tersebut

sangat diperlukan mengingat pengadaan lahan terutama di Pulau Jawa cukup alot. Bahkan di Jakarta dalam Pelita VI penyediaan lahannya sudah habis, sehingga peran serta Pemda menyediakan lahan untuk kepentingan pembangunan RS/RSS sangat penting. Hingga saat ini, Srijono menyebut, Perumnas telah membuat nota persepahaman (MOU) hingga 75 buah. Dari jumlah itu, 24 buah diantaranya telah ditindak-lanjuti dengan perjanjian pemesanan rumah bagi PNS.

Di masa mendatang, beban Perumnas akan lebih berat, karena BUMN ini nampaknya akan dipercaya untuk mengelola Kasiba-Lisiba, yang PP-nya saat ini sudah dibahas pada tingkat Sekretariat Negara. Banyak kalangan, juga masih meragukan kemampuan perusahaan milik negara ini karena dianggap belum berpengalaman menangani pembebasan lahan berskala ribuan hektar, yang nantinya akan menjadi tugas pengelola Kasiba-Lisiba sebagai bank tanah bagi perumahan dan permukiman.

Srijono tidak sependapat dengan logika yang mendasari sikap pesimis tersebut. "Waktu dulu Perumnas akan mengembangkan perumahan skala besar, Perumnas kan belum berpengalaman. Tapi nyatanya sukses. Demikian juga dengan proyek-proyek skala besar di kota-kota lainnya," ujarnya. Srijono berpendapat, para penyusun dan pembuat PP tentang Kasiba itu pastilah terdiri dari para ahli yang berpengalaman. Kalau menurut para pembuat PP itu, Perumnas dinilai mampu, demikian Srijono, bagi para staf Perumnas tak ada pilihan lain. "Kami harus mampu melaksanakannya."

Selain dikenal sebagai pengembang rumah sederhana, Perumnas juga menjadi pelopor dalam membangun rumah susun sederhana. Proyek rumah susun sederhana Perumnas, adalah Rumah Susun Tanah Abang di Jakarta Pusat. Menyusul kemudian di kota-kota lain, termasuk di luar Jawa seperti di Palembang Ilir.

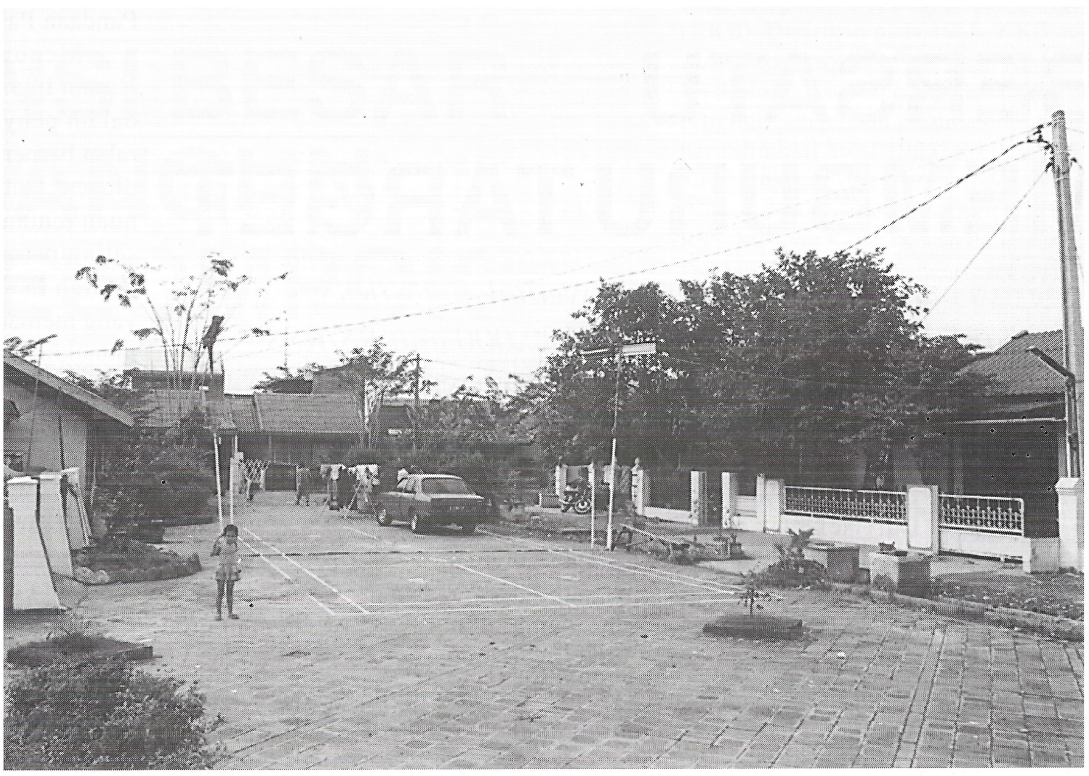
Beberapa tahun terakhir ini, Perumnas nampaknya menunda pembangunan rumah susun sederhana tersebut. Menurut Srijono, Perusahaannya bukan menghetikan pembangunan rumah susun. Tapi, karena biaya pembangunannya tinggi, sementara daya beli masyarakat yang menjadi sasaran pembangunan Rusun Sederhana itu terbatas, ujarnya, di masa mendatang Perumnas akan lebih banyak membangun rumah susun sewa bagi para pekerja di kawasan industri seperti di Cengkareng.

Rumah susun sewa lainnya juga akan dibangun dengan sasaran seperti itu. Para pekerja di kawasan industri, menurut Srijono, umumnya masih bujangan. Atau kalau sudah menikah, keluarganya biasanya ditinggal di daerah asalnya. Karena itu, rumah susun sewa ini dapat dihuni oleh 4 orang pekerja, dengan masing-masing membayar sewa sebesar Rp 1.000 per hari. Sebulan rata-rata Rp 30.000. "Masih di bawah 30% dari gaji bulanan mereka menurut upah minimum regional."

Dalam hal pemasaran, Perumnas selama ini tidak menemui kesulitan. Daftar tunggu mereka yang berminat membeli rumah Perumnas, biasanya bahkan mencapai 3 kali pasok yang ada. Karena itu, menurut Srijono, Perumnas berusaha seobyektif mungkin dalam menyeleksi calon pembeli. Antara lain, melalui sistem komputerisasi seperti yang sudah diterapkan di lokasi Suradita, Tangerang dan Driorejo, Surabaya.

Namun Srijono juga tidak menutup kemungkinan adanya praktek spekulasi di lokasi yang belum dipasang komputer. Apabila ternyata masih terdapat konsumen yang menjualbelikan RS/RSS yang telah dimilikinya, menurutnya, hal itu di luar kewenangan Perumnas. Demikian pula bila ada oknum Perumnas yang memanfaatkan untuk kepentingan pribadi. "Kalau benar-benar terbukti, direksi tidak segan-segan mengambil tindakan pada oknum seperti ini," ujarnya ■

CDG/WID



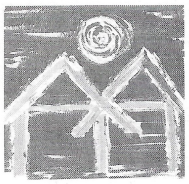
TATAN RUSTANDI

PERUMAHAN PERUMNAS BUMI BEKASI BARU
MAKIN SULIT MEMPEROLEH LAHAN

KOPERASI

BERSATU MEMBURU TARGET

Koperasi punya potensi besar menyediakan RS/RSS. Inkopkar berencana menyediakan 100.000 unit RS/RSS di beberapa propinsi. Caranya?



Peran koperasi kini patut diperhitungkan. Dari sekadar tempat simpan pinjam skala kecil, berubah menjadi pemasok rumah bagi para anggotanya. Sejak Menpera dan Menkop mengeluarkan Surat Keputusan Bersama Nomor 02/SKB/M/1987, tentang ketentuan wadah ini berusaha di bidang pembangunan rumah, telah ribuan unit RS/RSS mereka selesaikan.

Jumlah ini tersebar di beberapa tempat. Koperasi Karyawan Unitex, Bogor misalnya. Hampir 241 unit RSS telah mereka selesaikan untuk kebutuhan karyawannya. Begitu juga Pusat Koperasi Karyawan Sulawesi Selatan sebanyak 1500 unit. Pusat Koperasi Karyawan Riau 3000 unit, dan Pusat Koperasi Karyawan Jawa Timur yang membangun RSS sebanyak 2180 unit.

Dari sejumlah koperasi di atas, adalah Induk Koperasi Karyawan (INKOP-KAR) yang paling menggebu-gebu menyediakan RS/RSS bagi anggotanya. Lihat saja, sampai data terakhir Inkopkar telah membangun sekitar 41892 unit rumah sederhana untuk anggotanya. Semuanya tersebar di 17 propinsi.

Memulai debut dengan membangun 200 unit RS/RSS di Pekalongan, Jawa Tengah pada 1986, keberhasilan Inkopkar dapat disejajarkan dengan pengembang swasta atau Perumnas. Tidak heran, untuk memenuhi target pembangunan rumah Pelita VI ini, Inkopkar dibebani membangun 10 persen dari target nasional. Bulan ini, pada peresmian RS/RSS secara nasional oleh Pak Harto, perumahan yang dibangun oleh Inkopkar termasuk di dalamnya. Rencananya, Inkopkar akan membangun RS/RSS di Jatim, Jateng, Jabar, Sumut, dan beberapa propinsi lain sampai 100.000 unit.

AGUS SUDONO
SERAHKAN SAJA PADA KOPERASI

Saat ini, Inkopkar juga tengah mengembangkan rumah sederhana sekitar 3000 unit di Driyorejo Gresik. Tidak tanggung-tanggung, lebih dari Rp3 miliar dibenamkan pada proyek ini. Masih di Jatim, sebanyak 4500 unit RS/RSS telah dibangun Inkopkar di Bluru Kidul Sidoardjo, dan 1500 unit di Desa Pandaan Pasuruan.

Menurut Agus Sudono, Ketua Umum Inkopkar, keikutsertaan koperasi dalam penyediaan rumah bagi masyarakat berpenghasilan rendah, akan terus dipacu. Untuk itu, kata Agus, pengetahuan tentang developer harus dimiliki setiap pengurus koperasi yang ada di seluruh Indonesia. "Tanpa pengetahuan yang memadai, pengurus koperasi tidak mungkin melakukan tugas dengan baik," kata Agus Sudono.

Untuk itulah, dalam waktu dekat akan dibentuk Pusat Pendidikan Perumahan bagi para pengurus koperasi. Agus membagi lokasi pusat pendidikan ini dalam tiga wilayah. Wilayah pulau Sumatera akan berpusat di Riau. Pulau Jawa di Jawa Timur. Sedangkan untuk wilayah Indonesia Bagian Timur (IBT), akan berpusat di Ujungpandang. Pembagian ini berdasarkan prestasi yang ditunjukan oleh masing-masing wilayah tersebut. Dengan tenaga terdidik ini, Agus menyatakan kesanggupannya membangun RS/RSS. "Bila pengembang swasta enggan membangun RS/RSS, serahkan saja pada koperasi," ujar Agus yakin.

Keyakinan Agus bisa dimaklumi. Selain sebagai usaha nirlaba, koperasi juga memiliki pabrik batako, genting, dan komponen lain. Upaya ini juga banyak mempengaruhi rendahnya harga RS/RSS koperasi. Di samping itu, koperasi juga rajin menjalin kerja sama dengan pihak lain. Untuk pengadaan semen, koperasi bekerja sama dengan PT Semen Gresik. Sedangkan pengadaan kayu, mereka menggandeng perusahaan kayu PT Djajanti Gresik. "Semuanya bisa menekan harga RS/RSS lebih murah," jelas Agus lagi. Nampaknya, dengan cara bersatu seperti ini, koperasi yakin mampu mengejar target yang dibebankan ■

IU/CONS

P2BPK

POTENSI BESAR MEMBANGUN BERKELOMPOK

Koperasi membangun RS/RSS dibebani 16 persen dari target nasional. Bagaimana dengan P2BPK?

Peranan kelompok masyarakat yang tergabung dalam koperasi serta yayasan ternyata tidak bisa dianggap enteng. Dengan manajemen sederhana dan modal tidak terlalu besar, koperasi unit perumahan berhasil menyediakan puluhan ribu unit perumahan bagi anggotanya. Tidak heran, dari target nasional penyediaan 500 ribu unit RS/RSS, koperasi dibebani sekitar 16 persen, atau sekitar 80.224 unit.

Target ini jelas bukan tak beralasan. Sampai akhir Pelita V, dari sebanyak 579 koperasi perumahan, mereka berhasil membangun 29.010 unit RS/RSS. Angka ini terus meningkat. Pada akhir September 1995 lalu, dengan jumlah koperasi sekitar 704 yang tergabung dalam wadah Pembangunan Perumahan Bertumpu Pada Kelompok (P2BPK), telah berhasil menyediakan 46.241 unit RS/RSS. "Potensi koperasi untuk menyediakan perumahan masyarakat bawah cukup besar," kata Menteri Koperasi dan Pembinaan Pengusaha Kecil, Subiakto.

Ambil contoh kiprah yang dilakukan Koperasi Tekad Solo. Meski baru berumur 3 tahun, koperasi yang berawal dari sebuah Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM) ini telah membangun puluhan unit RS/RSS di sekitar Surakarta. Sukses ini memacu Tekad Solo mengembangkan lokasi tahap kedua di sebelah timur Kota Surakarta. "Lokasinya di desa Joho, Kecamatan Mojolaban, Kabupaten Sokoharjo." jelas MS.Agung Wahyana pengurus koperasi ini.

Tekad Solo berencana akan membangun 180 unit RS/RSS tipe 21 dan 36 di atas lahan seluas 2,5 hektar tersebut. Kini, selain di Solo dan sekitarnya, Tekad Solo sedang menjajaki kerja sama dengan LSM di Semarang dan Yogyakarta untuk mengembangkan lokasi baru.

Kontribusi yang sama juga diperlihatkan oleh Koperasi Jasa Perumahan Surabaya (KJPS). Lewat pinjaman lunak dari SGHI (Stichting Garantiefonds Habitat Indonesia) Belanda, KPJS kini tengah membebaskan lahan seluas 10.395 m^2 di desa Suko, Kecamatan Sukodomo, Kabupaten Sidoarjo untuk membangun RS/RSS tipe 18/60 sebanyak 108 unit. Berdiri sejak 1983, dengan anggota sebanyak 1675 orang, "Kami telah menyalurkan hampir 1025 unit RS/RSS kepada anggota," kata Nurwidya Putra, Ketua II KJPS.

SUMARDI

KAWASAN PERMUKIMAN EKO DAMAI MANDIRI
MEMBANGUN BERKELOMPOK

Selain koperasi ini, di Bandung juga telah beroperasi Koperasi Kredit Borromeus (KKB). Didirikan pada 1968, KKB adalah usaha bersama yang dibentuk oleh karyawan RS St Borromeus, Bandung. Sedangkan untuk program pengadaan perumahan karyawan baru dimulai awal 1983. Proyek pertama KKB dibangun di dua lokasi, desa Cimindi, dan desa Cijawura sebanyak 142 unit RS/RSS. Menurut Ketua Dewan Pimpinan KKB, Drs Ign Dian Punto, dengan aset sekitar Rp 3.016.171.890, sampai September 95 kemarin, KKB telah membangun sekurangnya 270 unit RS/RSS. "Jumlah anggota pun melonjak sampai 1.424 orang," tambah Punto.

Masih di kota kembang Bandung, sebuah kelompok yang dulu dikenal dengan nama Yayasan Bina Karya, juga menunjukan prestasi bagus. Dibentuk oleh sekelompok pekerja tekstil yang terkena Pemutusan Hubungan Kerja (PHK), yayasan ini telah membangun sebanyak 317 unit. Semuanya tersebar di Majalaya, Bandung Selatan, Cimahi, dan Banjaran. "Permintaan anggota sangat tinggi," tutur Djoni Rosadi, pengurus Yayasan Karsa Griya Utama, Bandung.

Sementara itu, di Malang beroperasi pula Yayasan Lembaga Pembinaan Keluarga (LPK Malang). Mulai membangun pada 1991, LPK Malang merintis pembebasan lahan dengan jalan mengumpulkan modal Rp10.000 per bulan dari setiap anggota yayasan. Tak kurang 225 unit RS/RSS juga telah disediakan yayasan. 100 diantaranya berbentuk kaveling. "Tahap selanjutnya kami akan kembangkan di Balearjosari dan Pandanlandung, keduanya di Malang." kata Dra Dina Julia A.Th, Pimro LPK Malang.

Di Jakarta, kelompok masyarakat yang sukses membangun RS/RSS adalah Koperasi Eko Damai Mandiri. Koperasi yang terdiri dari gabungan 7 koperasi di Jakarta ini mematok terget akan membangun 626 unit rumah siap huni. Lokasi yang mereka bidik adalah Desa Cibogo, Serpong Tangerang.

Sayang, semangat besar yang dimiliki koperasi ini masih menemui banyak kendala. Terutama dalam pendanaan proyek dan pengurusan perizinan. "Instansi terkait masih menganggap usaha kami sama dengan pengembang swasta yang punya modal besar," kata salah seorang pengurus Koperasi Tekad solo n*IU*

Mencegah Kasus Perumahan Fiktif

TOWIL HERYOTO

Gema kasus rumah fiktif ini ternyata tidak kalah menariknya jika dibandingkan dengan kasus ekspor impor fiktif. Hal ini bisa dimengerti karena kasus rumah fiktif ini menyangkut kepentingan banyak anggota masyarakat.

Beberapa bulan terakhir ini kita dibuat tersentak dengan adanya berita-berita tentang rumah fiktif. Penyakit fiktif ini rupanya sudah pula merambah ke sektor perumahan. Pertamakali kita mendengar kasus-kasus fiktif ini dari bidang ekspor dan impor. Dikatakan ekspor fiktif, karena ternyata dokumen-dokumen ekspor yang menyatakan adanya ekspor itu tidak nyata-nyata diikuti dengan pengapalan barang seperti yang disebut dalam dokumen pendukungnya. Tentu saja hal yang demikian itu dimungkinkan terjadi karena adanya kerjasama dengan pihak importir di luar negeri yang nota bene adalah perusahaan miliknya juga.

Dengan cara demikian maka eksportir akan memperoleh beberapa keuntungan. *Pertama*, ia memperoleh dana valuta asing atau rupiah melalui penjualan wesel-wesel ekspor. Dana ini sendiri tentunya bisa digunakan untuk mengurangi jumlah utangnya pada bank, karena biasanya eksportir memperoleh kredit dari bank. *Kedua*, untuk dasar pengajuan restitusi bea masuk atas bahan-bahan yang diimpor yang diperlukan dalam memproduksi barang ekspor tersebut (*draw back system*). *Ketiga*, untuk bahan laporan ke bank bahwa kinerja produksi dan ekspornya bejalan baik. Kinerja ini penting bagi eksportir agar kredit modal kerja ekspor dari bank bisa diberikan terus.

Dalam hal impor fiktif, terjadi kebalikannya. Ada pembayaran uang ke luar negeri (dengan berbagai teknik dan caranya), tetapi barang yang diimpor tidak kunjung datang. Yang untung siapa? Yaitu "*beneficiary*" luar negeri yang pada hakekatnya orangnya ya importir itu juga. Jadi, yang terjadi pada ekspor maupun impor fiktif adalah pergerakan uang (*transfer of money*), tetapi tidak diikuti dengan pergerakan barang (*movement of goods*).

Sekarang soal perumahan fiktif. Apa yang terjadi pada proyek perumahan? Suatu proyek perumahan dikatakan fiktif karena rumah-rumah yang dibangun tidak kunjung jadi. Padahal calon pembeli sudah membayar uang tanda jadi, uang muka atau apapun namanya, kepada perusahaan pengembang kawasan atas rumah yang dipesannya.

Gema kasus rumah fiktif ini ternyata tidak kalah menariknya jika dibandingkan dengan kasus ekspor impor fiktif. Hal ini bisa dimengerti karena kasus rumah fiktif ini menyangkut kepentingan banyak anggota masyarakat. Sampai-sampai Menteri Negara Perumahan Rakyat, melaporkan masalah ini kepada Presiden. Pertanyaannya: benarkah terjadi kasus rumah fiktif? Mengapa sampai terjadi?

Mengenai isu fiktif untuk proyek perumahan, menurut penulis perlu ditanggapi secara hati-hati. Apalagi kalau itu diterapkan kepada perusahaan pengembang kawasan (developer) yang dipimpin oleh orang-orang yang jelas identitasnya dan status sosialnya bahkan sudah menjadi anggota REI. Lagi pula untuk keperluan membangun perumahan itu, perusahaan sudah memperoleh berbagai macam izin dari instansi terkait. Karena itu penulis cenderung menyebutnya sebagai proyek bermasalah atau proyek macet. Kasusnya biasanya ditandai dengan lambatnya kegiatan di lapangan atau bahkan berhenti sama sekali. Yang masih ada hanya kantor yang tampak sepi serta rumah-rumah contoh yang tidak terawat lagi.

Ada beberapa penyebab timbulnya keadaan itu. *Pertama*, perusahaan pengembang kawasan sudah kehabisan napas, kehabisan dana modal kerja yang diperlukan untuk meneruskan pembangunan. Hal ini sering terjadi karena dana sendiri yang dimiliki habis digunakan untuk membiayai persiapan proyek. Sedangkan kredit modal kerja konstruksi yang diharapkan diperoleh dari bank tidak kunjung datang, karena masih dalam proses pencairan atau jumlahnya tidak mencukupi atau bahkan mungkin tidak disetujui. Kedua, pengurusan tanah yang belum tuntas. Rencana pembebasan tanah mengalami berbagai kendala yang penyelesaiannya masih membutuhkan waktu lama atau tambahan dana diluar perhitungan semula. Ketiga, masalah perizian yang belum lengkap dimiliki karena menyangkut hal-hal yang pokok yang

belum dipenuhi (biasanya faktor ini bukan merupakan penyebab utama). *Keempat*, masalah lemahnya manajemen sehingga pelaksanaan teknis operasioanal di lapangan banyak mengalami gangguan. Biasanya ini terjadi atau dialami oleh perusahaan pengembang kawasan baru yang tidak di dukung dengan tenaga-tenaga yang kemampuan profesionalnya tidak memadai.

Di samping sebab-sebab seperti diuraikan di atas tidak mustahil timbulnya malapetaka "rumah fiktif" itu karena adanya persaingan yang tidak sehat di antara sesama perusahaan pengembang kawasan. Begitu dilihat gejala terlambat jalannya pembangunan, mudah sekali perusahaan itu diisukan sebagai membangun rumah fiktif. Isu itu sengaja ditiupkan oleh perusahaan tertentu pesaingnya, dengan tujuan agar perusahaan lawannya hancur. Dengan cara demikian maka perusahaan yang membuat isu tadi kemudian mengambil alih kelanjutan pembangunan proyek. Inilah yang disebut *hostile project take-over*.

Isu yang demikian itu begitu sensitif dan cepat sekali sampai kepada calon pembeli. Terjadilah "*rush*" oleh para pembeli untuk meminta kembali uang yang telah disetorkan. Kalau sudah demikian, maka biasanya malapetakalah yang terjadi terhadap perusahaan pengembang kawasan yang bersangkutan.

Kasus isu seperti ini sama seperti yang pernah terjadi di bisnis perbankan. Suatu ketika merebak isu bahwa bank tertentu kalah kliring. Maka nasabah bank ramai-ramai mengambil uangnya dari bank. Isu itu kalau tidak cepat-cepat diatasi dan ditangani secara tepat— kadang-kadang melibatkan turun tangannya otoritas moneter, maka bisa meruntuhkan bank yang bersangkutan dan bahkan bisa menyeret bank-bank lainnya.

Lalu bagaimana caranya untuk mencegah agar kasus tersebut tidak menimpa lebih lanjut perusahaan pengembang kawasan? Ada beberapa cara yang disarankan. *Pertama*, jangan terlalu cepat meminta uang panjar atau apapun namanya dari calon pembeli, apabila belum mempunyai rencana yang cukup matang dan pasti, khususnya yang menyangkut penyediaan dana modal kerja, baik berupa dana sendiri maupun dana berupa kredit bank. Memang benar uang muka dari calon pembeli adalah dana murah (tak berbunga). Namun, berdasarkan pengalaman selama ini, jika dana calon pembeli itu tidak diikuti dengan pelaksanaan proyek di lapangan yang memadai, bisa menimbulkan masalah.

Kedua, selesaikan dan tuntaskan pengadaan tanah lebih dulu, khususnya mengenai pembayaran kepada para pemiliknya. Jangan mengharapkan biaya pembebasan tanah dengan kredit konstruksi dari bank, kecuali jika memang bank menyediakan dana kredit untuk pembebasan tanah seperti yang ditempuh BTN untuk tanah yang akan dibangun rumah-rumah jenis RSS.

Ketiga, dalam hal penyediaan dana terbatas, sesuaikan jumlah pembangunan rumah dengan dana yang ada dulu. Banyak terjadi perusahaan mulai membangun dalam jumlah banyak (dimulai dengan pemasangan pondasi), padahal untuk meneruskan pembangunannya dana belum seluruhnya dikuasai atau belum pasti. Akibatnya, pembangunan menjadi terhambat atau setengah jadi bahkan cenderung berhenti.

Keempat, laporkan setiap perkembangan yang dialami kepada pihak-pihak yang terkait, sehingga kalau terjadi isu seperti di atas bisa dibantu mengatasinya. Yang terbaik tentunya mencegah terjadinya isu negatif semacam itu.

Kelima, rintis kerjasama dengan perusahaan pengembang kawasan lain yang lebih mampu, melalui program kemitraan. Lakukan ini dengan cepat dan ekstra hati-hati dan jangan sampai merebak isu negatif.

Keenam, aparat penegak hukum hendaknya menempuh cara yang lebih bijaksana dengan tetap memperhatikan faktor keamanan bagi penanggung jawab perusahaan. Penahanan terhadap penanggung jawab perusahaan hendaknya dilakukan sebagai tindakan terakhir apabila jalan keluar lain untuk mencapai penyelesaian proyek tak tercapai. Itupun dilakukan setelah diyakini adanya bukti-bukti yang cukup kuat tentang terjadinya *malpractices* (praktek-praktek tidak sehat). Penahanan yang buru-buru terhadap penanggung jawab perusahaan apabila terjadi *rush* hanyalah akan lebih memperburuk situasi. Bagi perusahaan pengembang kawasan anggota REI, maka peranan ketua REI setempat sangat penting untuk membantu secara aktifanggotanya yang sedang mengalami kesulitan tersebut ■

Aparat penegak hukum hendaknya menempuh cara yang lebih bijaksana dengan tetap memperhatikan faktor keamanan bagi penanggung jawab perusahaan. Penahanan terhadap penanggung jawab perusahaan hendaknya dilakukan sebagai tindakan terakhir apabila jalan keluar lain untuk mencapai penyelesaian proyek tak tercapai.

Penulis, Mantan Dirut Bapindo dan Dirut BTN

PROPERTI INDONESIA

Menyelenggarakan seminar sehari dengan tema:

ANALISA PEMBIAYAAN SEKTOR PROPERTI DAN PERUMAHAN UNTUK KALANGAN PERBANKAN DAN PENGEMBANG

Kamis 7 Desember 1995, Financial Club (Ball Room) Niaga Tower Lt. 2. Jalan Jendral Sudirman Jakarta

Pidato Kunci:

Ir. Akbar Tandjung
Menteri Negara Perumahan Rakyat RI/Ketua BKP4N

Topik dan Rencana Pembicara:

ARAH KEBIJAKAN BANK INDONESIA DALAM PEMBIAYAAN SEKTOR PROPERTI

Pembicara :

Prof. Dr. J. Soedradjad Djiwandono
Gubernur Bank Indonesia

Pemandu:

Dr. Adityawan Chandra
Kepala Lembaga Managemen Fakultas Ekonomi UI

PELUANG DAN KENDALA PEMBIAYAAN SEKTOR PROPERTI

Panelis : **Widigdo Sukarman**
Direktur Utama Bank Tabungan Negara
Tanto Kurniawan
Direktur Utama Jaya Real Property
Harun Hadjadi
Direktur Marketing Ciputra Development
Yusuf Arbianto
Vice President Bank Danamon

Pemandu : **Dr. Miranda S. Goeltom**
Fakultas Ekonomi UI

ANALISA PEMBIAYAAN SEKTOR PROPERTI DALAM PREPEKTIF SINDIKASI BANK LUAR NEGERI

Pembicara : **Karunia Curadi**
Vice President DBS Bank Of Singapore

Pembahas : **Franklien Nelwan**
Vice President ING Bank

Pemandu : **Deddy Kusuma**
Ketua Bidang Pembiayan DPP REI

Biaya Seminar : Rp. 720.000,- (discount 5% bagi setiap perusahaan yang mendaftar lebih dari dua orang dan mendaftar sebelum 30 November 1995)

FORMULIR PENDAFTARAN

Kepada Panitia Seminar
PROPERTI INDONESIA
up : Oka/Khairuman (Telp. 5304580, 5720532, 5720533, Fax. 5304579)
Upit/Khairul/Yusri (Telp. 7255315, Fax. 7247203)

Saya berminat mengukuti seminar sehari dengan tema: **ANALISA PEMBIAYAAN SEKTOR PROPERTI DAN PERUMAHAN UNTUK KALANGAN PERBANKAN DAN PENGEMBANG**

Nama : ..... Perusahaan : .....

Alamat : ..... Telepon : .....

Kode Pos : .....

Pembayaran : ☐ Tunai ☐ Card : ☐ BCA ☐ Visa ☐ Master ☐ Lain-lain

☐ Transfer No. : ☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐ Masa berlaku : ☐☐☐☐☐☐

Bank Niaga Cab. Jakarta Desain Centre
a.n. **PT InfoMediatama Selaras**,
AC No. 391.0727.6.00

Jakarta,

Mohon formulir ini di foto copy untuk peserta kedua dan selebihnya

(Tanda tangan)
Sesuai dengan yang tertera
pada kartu kredit